

ИТОГИ ГОДА

КРИЗИС НА РУКУ: КТО ЗАРАБОТАЛ
НА ПАНДЕМИИ / 12
КРЕДИТЫ В ПОМОЩЬ:
КОГО ПОДДЕРЖАТ БАНКИ / 14
ТОВАРНЫЙ ОБОРОТ: КУДА ИДЕТ
МОЛОЧНЫЙ ЭКСПОРТ / 22
ПЕРВЫЕ ЛИЦА: АЛЕКСАНДР
ТРЕМБИЦКИЙ О ПЛАНЕ Б / 26



Вторник, 22 декабря 2020 №235
(6956 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 9-52
являются составной частью газеты «Коммерсант»
(зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 от 09 октября 2019 г.)
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

BUSINESS GUIDE

АБРАУ-ДЮРСО,
ПРОМЫШЛЕННАЯ, 13



8 800 100 9 100

Новый год

В АБРАУ-ДЮРСО

С 31 ДЕКАБРЯ 2020 ПО 7 ЯНВАРЯ 2021



**ЭКСПУРСИИ ПО ИСТОРИЧЕСКОМУ КОМПЛЕКСУ
«АБРАУ-ДЮРСО» / ПРАЗДНИЧНОЕ МЕНЮ
ОТ РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА / ПРОГУЛКИ ПОД ПАРУСОМ
КУЛИНАРНЫЕ И ТВОРЧЕСКИЕ МАСТЕР-КЛАССЫ
НОВИНКА: КАТОК С ВИДОМ НА ОЗЕРО АБРАУ**

f @ v VISITABRAU / VISITABRAU.RU



ЛЮБОВЬ НЕВЕРОВСКАЯ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИТОГИ ГОДА»

БЫЛО СЛОЖНО

Удивительное единодушие — вот главный результат этого года. Как бы поразному он ни складывался для каждого из нас, чтобы в нем ни происходило хорошего (а такое тоже возможно), мы едины во мнении — 2020-й, уходи! От него отрещиваются даже те, кому повезло, подсчитывая, правда, взлетевшие в десятки раз прибыли. О выигравших от коронакризиса читайте на с. 12. Чиновники, предприниматели, управленцы, люди из самых разных областей, вспоминают уходящий год практически одинаково, начиная примерно так: было сложно... Трудности у всех были одинаковые, так же как самоизоляция, удаленка и страх за себя и близких. Но кто-то сумел оправиться и даже нарастить обороты (об увеличившихся экспортных оборотах мясо-молочной кубанской продукции читайте на с. 22), а кто-то на заметные улучшения в обозримом будущем не надеется. Малый и средний бизнес не спешит за льготными кредитами, потому что не верит в то, что сможет их отдать, хотя программы господдержки все же помогают кому-то оставаться на плаву. О льготных программах кредитования, предоставляемых банками, — на с. 14. В числе самых пострадавших, но не самых отчаявшихся — туристическая индустрия, на реабилитацию которой в следующем году региональными властями заложено 406,16 млн рублей (об этом — на с. 42). На новогодние праздники в сочинских отелях уже нет свободных мест, несмотря на то что слушать бой курантов по новым правилам придется в своем номере, а салют — смотреть из окна. Мелочи, по сравнению с тем, что 2020-й наконец-то уйдет.

НЕУХОДЯЩАЯ НАТУРА

17 НОЯБРЯ ПРОШЛОГО ГОДА ЖИТЕЛЬ КИТАЙСКОГО ГОРОДА УХАНЬ ОБРАТИЛСЯ К МЕДИКАМ СО СТРАННЫМИ СИМПТОМАМИ, ПОХОЖИМИ НА ГРИПП. 1 МАРТА ПЕРВЫЙ СЛУЧАЙ COVID-19 БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН В РОССИИ, 12 МАРТА ВПЕРВЫЕ ДИАГНОЗ ВЫЯВЛЕН НА КУБАНИ. ИМ СТАЛ МУЖЧИНА, ВЕРНУВШИЙСЯ ИЗ ВЕРОНЫ



ФОТО: ПРИИ/СТРЕГЕЦ

17 МАРТА 2020 ГОДА ВСЕ МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ КУБАНИ ПЕРЕШЛИ НА КАРАНТИННЫЙ РЕЖИМ. ЗА ГОД В КРАЕ СОЗДАНО 25 КОВИД-ГОСПИТАЛЕЙ. ПОД НИХ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНЫ ИНФЕКЦИОННЫЕ БОЛЬНИЦЫ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ



ФОТО: ОЛЕГ ХАРЬСОВ

НА ПОДДЕРЖКУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОСТРАДАВШЕГО ОТ КОРОНАВИРУСА, ВЫДЕЛЕНО ДОПОЛНИТЕЛЬНО 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ



ФОТО: АРТЕМ КУРСОВ

26 МАРТА В МЕДИЦИНСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНА С ПОДОЗРЕНИЕМ НА НОВУЮ КОРОНАВИРУСНУЮ ИНФЕКЦИЮ ГОСПИТАЛИЗИРОВАНЫ 258 ЧЕЛОВЕК



ФОТО: АРТЕМ КУРСОВ



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРАДЛОВ



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРАДЛОВ

7 АПРЕЛЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАНА ПЕРВАЯ СМЕРТЬ ОТ НОВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРАДЛОВ

ЗА ВСЕ ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ (ПО ДАННЫМ НА 17 ДЕКАБРЯ) COVID-19 ОБНАРУЖЕН У 25 107 ЖИТЕЛЕЙ КРАЯ. 16 987 ВЫЗДОРОВЕЛИ, 750 УМЕРЛИ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Экономика региона»)

Михаил Лукашов — главный редактор ИД «Коммерсантъ-Кубань»

Любовь Неверовская — выпускающий редактор

Владимир Бут — автор дизайн-макета

Рекламная служба: тел. (861) 210-94-26

Редакция и Издатель региональных полос «Кубань» — ООО «ЮМБ»

Адрес редакции: 350075, г. Краснодар, ул. Волжская, д. 7, оф. 15

Генеральный директор — Писарева А. С.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-76924 от 09.10.2019 г.

Отпечатано в типографии ОАО «Печатный Двор Кубани», 350000, Россия, г. Краснодар, ул. Тополина, 19.

Распространяется с ежедневной газетой «Коммерсантъ» по Краснодарскому краю и Республике Адыгея

Тираж 2500 экз. Ограничение: 16+

КРИЗИС НА РУКУ

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА И КАРАНТИННЫЕ МЕРЫ СУЩЕСТВЕННО УДАРИЛИ ПО МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ КАК ПО ВСЕЙ РОССИИ, ТАК И В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ. БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОСТРАДАЛИ ОБЩЕПИТ, ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС, EVENT-УСЛУГИ, ТУРИЗМ, НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ТОРГОВЛЯ. НО ЕСТЬ И НЕПРОИГРАВШИЕ: IT-КОМПАНИИ, СЛУЖБЫ ТАКСИ И ДОСТАВКИ СМОГЛИ НАРАСТИТЬ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ И ЗАРАБОТАТЬ В ПЕРИОД ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Многим компаниям, несмотря на государственную поддержку льготными кредитами, не удалось пережить ограничительные меры и пришлось уйти с рынка. Другие понесли тяжелые потери. Больше всего пострадали общепит, гостиничный бизнес, event-услуги, туризм, непродовольственная торговля. Тем не менее есть и компании, которые смогли не только удержаться на плаву в период пандемии, но и нарастить финансовые обороты, а также предоставить наиболее востребованные услуги находящимся на самоизоляции клиентам. В первую очередь, это компании из IT-сферы, службы такси, доставки и, безусловно, онлайн-сервисы.

УСКОРЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ На общероссийском и глобальном уровне можно говорить о том, что из-за кризиса COVID-19 пострадал преимущественно малый бизнес, в основном в секторе услуг. Изоляция и запреты на перемещения привели к обвалу бизнеса в местах организованного питания, зрелищных мероприятий, гостиниц, транспортного и туристического секторов. В то же время в выигрыше оказались компании и сектора, активно применяющие новые IT-решения.

«По факту кризис ускорил цифровую трансформацию бизнеса. Доставка товаров и еды, онлайн-магазины, продовольственные магазины формата «у дома», сервисы удаленных переговоров и онлайн-образования, фармацевтический бизнес — это далеко не все сектора, которые выиграли в кризис. Запреты на внешние поездки частично смягчили негативный эффект кризиса для туристической отрасли Краснодарского края, так как многие россияне в пик сезона смогли отдыхать только на российских курортах», — рассказывает главный инвестиционный стратег «Открытия Брокер» Константин Бушуев.

Как отмечает аналитик «Фридом Финанс» Валерий Емельянов, в Краснодарском крае три ключевые для региона отрасли — промышленность, сельское хозяйство и туризм — смогли удержаться на плаву, а первые две из них еще в сентябре вышли на уровень выручки более 95% объема предыдущего года. Туризм просел на треть, однако, по словам эксперта, для этой сферы такие показатели не губительны в силу высокой маржи исполнителя. «Это сфера услуг, и она достаточно гибкая. С одной стороны, была просадка из-за карантина, с другой — был дополнительный приток внутренних туристов, которым не удалось отдохнуть за границей. В итоге мы видим, что даже в низкий сезон в ноябре нагрузка отелей доходила местами до 90%», — говорит господин Емельянов.

В то же время, по словам аналитика, из менее весомых для региона отраслей, которые по настоящему выиграли от пандемии, стоит упомянуть цифровые сервисы и создание контента. Речь идет о платформах обучения, онлайн-кинотеатрах, ведущих шоу и блогов на YouTube — все они в наибольшей мере нарастили выручку из-за карантина. Также в плюсе оказались крупные сетевые ретейлеры, маркетплейсы и их партнеры-поставщики (на Ozon, Wildberries, «Яндекс-маркете», Goods и прочих).

«Почти все виды удаленного обслуживания чувствуют себя лучше, чем год назад. Их обороты



ФОТО: ОЛЕГ ЖАРСВ

за последние месяцы выросли на сотни процентов. В число бенефициаров можно добавить агентства недвижимости. Кризис создал дефицит новостроек и повышенный спрос на курортную недвижимость. В сумме это привело к росту загрузки у посредников рынка недвижимости», — констатирует Валерий Емельянов.

Он считает, что экономический баланс в регионе не будет нарушен вследствие карантинных ограничений, а структура экономики не претерпит больших изменений. Отрасли, которые являются базовыми, вносят наибольший объем в ВРП и дают больше всего рабочих мест, по мнению эксперта, ведут себя довольно устойчиво, а те, которые оказались в плюсе из-за пандемии, имеют небольшой удельный вес в экономике Кубани.

ПОЧТИ ВСЕ ВИДЫ УДАЛЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ГОД НАЗАД. ИХ ОБОРОТЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ ВЫРОСЛИ НА СОТНИ ПРОЦЕНТОВ

«В крае очень слабое влияние имеют креативные индустрии, связанные с цифровым сегментом. Это около 2%, что вдвое ниже, чем в целом по стране, и в 10 раз ниже, чем в Москве, которая довольно легко переключилась на дистанционный режим производства. Если в этом году ВРП на Кубани сокращался преимущественно за счет классической тройки отраслей, то в следующем году он будет увеличиваться за их же счет на фоне общего восстановления мировой и российской экономики», — резюмирует Валерий Емельянов.

БИЗНЕС ПОВЕРНУЛСЯ ЛИЦОМ К IT В карантин существенно вырос интерес бизнеса к IT-разработкам, что продиктовано необходимостью увеличения его эффективности в непростых условиях «удаленки». Так, к примеру, продажи IT-компаний «Инфомаксимум» (12 лет на рынке

В ВЫИГРЫШЕ ОТ ПАНДЕМИИ ОКАЗАЛИСЬ КРУПНЫЕ СЕТЕВЫЕ РЕТЕЙЛЕРЫ, МАРКЕТПЛЕЙСЫ И ИХ ПАРТНЕРЫ-ПОСТАВЩИКИ

IT-услуг) в период пандемии выросли по сравнению с февралем 2020 года в 2,5 раза. Как отмечает генеральный директор «Инфомаксимум» Александр Бочкин, рост интереса к продуктам компании был продиктован массовым переходом организаций разных форм собственности на «удаленку».

«Наши эксперты помогли не только с внедрением системы мониторинга загруженности и учета рабочего времени CrocoTime, но и оказывали полное сопровождение: выстраивали коммуникации с рабочими коллективами, разъясняли законодательные аспекты внедрения подобных программных продуктов. Мы максимально сфокусировались на поддержке существующих и новых клиентов», — говорит собеседник «Итогов года».

По словам господина Бочкина, CrocoTime стал универсальным инструментом для мониторинга работы «удаленщиков». Так, например, со специалистами группы строительных компаний ПИК летом 2020 года разработчики компании реализовали проект по внедрению 3 тыс. лицензий этой системы. Тем самым количество сотрудников застройщика, подключенных к CrocoTime, увеличилось почти до 6 тыс.

«Пандемия для нас стала проверкой и на гибкость, и на умение в максимально сжатые сроки перевести собственные процессы в онлайн, помогая с этим клиентам. Сейчас мы говорим о 1,5 тыс. клиентов. Среди них: Газпромбанк, ГК ПИК, «Норникель — Общественный центр обслуживания», Альфа-банк, «НЛМК-инжиниринг», «М. Видео», ГК «Ильюшин» и другие», — рассказывает Александр Бочкин.

Несмотря на пандемию, компания не остановила крупные проекты, которые лежат в основе цифровой трансформации. Карантин и последовавший кризис, по словам айтишников, вынуждают крупные компании пересматривать свои подходы к организации внутренних процессов. Руководство фирм стало понимать, что можно потратить

огромные бюджеты, например, на продвижение услуги, но если организация не оказывает ее в срок или страдает качество коммуникаций с клиентами, то вложения не окупятся.

У компаний вырос интерес к новой разработке — первой российской системе класса process mining ProceSet, которая зарегистрирована в реестре отечественного программного обеспечения и позволяет максимально изучать внутренние процессы компаний, а также находить ошибки и понимать, что, как и в какой промежуток времени мешает быстрой и качественной реализации процессов. Ее работа основана на анализе данных из информационных систем (1С, Oracle, CRM и так далее), что снимает вопрос объективности и может помочь прогнозировать кризисные ситуации. «Кроме того, наша команда отчиталась о релизе и зарегистрировала в едином реестре разработку im.timesheet. Эта система помогает определить стоимость услуг, благодаря точному расчету трудозатрат на проекты. Она уже внедрена в одной из крупных металлургических компаний.

СОГЛАСНО СОВМЕСТНОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ «СИТИМОБИЛ» И RESEARCHME, ЛЕТОМ ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ КРАСНОДАРЦЕВ ПРЕДПОЧИТАЛИ ТАКСИ ОБЩЕСТВЕННОМУ ТРАНСПОРТУ, ХОТЯ В ОБЫЧНОЕ ВРЕМЯ ТАКСИ ВЫБИРАЛО ЛИШЬ 14% ОПРОШЕННЫХ ГОРОЖАН

«Наши разработки внедряют в разных компаниях: коммерческих и государственных, маленьких и очень крупных. У нас есть клиенты со штатом 10 человек, а есть со штатом 10 тыс. сотрудников. Все зависит от бизнес-задач, которые с помощью наших разработок хотят решить заказчики. Индивидуальный подход в IT-сфере также имеет место», — говорит господин Бочкин.

Генеральный директор ООО «Биткоп» Роман Грачев рассказал, что возглавляемая им компания предлагает облачный сервис и коробочный (локальный) вариант программы учета рабочего времени сотрудников, а также контроля за персональными компьютерами. Облачный сервис обычно выбирают небольшие компании, коробочный вариант — крупный и средний бизнес. «На фоне пандемии COVID-19 на оба продукта существенно возрос спрос, так как много представителей малого, среднего и крупного бизнеса перешли на удаленный формат работы, а также изъявили желание оптимизировать бизнес-процессы и повысить эффективность персонала на фоне кризисных явлений. В результате соотношение новых клиентов 2020 года к 2019 увеличилось на 50%», — констатирует собеседник.

По его словам, сейчас в стадии разработки находятся несколько интересных проектов «Биткопа», однако основное время разработчиков было потрачено на решение актуальных задач от новых клиентов, с целью расширения функциональности системы Visor и интеграции ее с различными внешними программами и приложениями. «Спрос

на наши продукты охватывает все сферы экономики. На этом фоне можно выделить девелоперские компании, банковский и нефтегазовый сектор, металлургические холдинги, а также научно-производственные предприятия и бюджетные организации», — рассказал господин Грачев.

ПЕРЕСЕЛИ НА ТАКСИ Пандемия не прошла незаметно и для таксомоторной отрасли. Участники рынка констатируют, что люди стали чаще пользоваться такси, чтобы соблюдать социальную дистанцию, предпочтя его общественному транспорту. Как рассказали в операторе «Ситимобил», в Краснодаре наблюдался рост спроса на поездки на такси в течение всего 2020 года. Так, количество поездок через «Ситимобил» в столице Кубани в первые недели июня превысило показатели с 9 по 15 марта (период до введения ограничений из-за коронавируса) на 4 процентных пункта. В начале июня был поставлен новый рекорд по количеству поездок.

Согласно совместному исследованию «Ситимобил» и ResearchMe, летом почти четверть краснодарцев предпочитали такси общественному транспорту, хотя в обычное время такси выбирало лишь 14% опрошенных горожан. В пандемию сервис стал доступен в Сочи, Адлере и других районах Краснодарского края. В целом по России, по данным агрегатора, число поездок с июля по сентябрь, совершенных через «Ситимобил», выросло по сравнению с аналогичным периодом 2019 года в четыре раза — до 50 млн. Также активно рос и развивался сервис «Такси Вконтакте». В сентябре количество поездок на нем выросло по сравнению с июлем в три раза.

Сейчас, по словам представителя службы такси, недостатка активных водителей на линии нет. «В декабре количество поездок на такси всегда увеличивается. По активности вызова машины в предпраздничные дни и каникулы можно проследить характер поведения населения в эти дни. Например, последние три дня декабря чаще всего такси требуется с 18 до 22 часов — все едут за последними покупками. В этом году ситуация несколько преобразится в связи с ограничениями по организации новогодних застолий в барах и ресторанах, но существенно картину не изменит. В новогоднюю ночь большой спрос отмечается в спальных районах — люди ездят с поздравлениями к друзьям и родственникам», — говорит Мария Фойхт. По ее словам, в Краснодаре и Сочи на линии сервиса «Везет» работают машины с УФ-рециркуляторами для обеззараживания воздуха, а все водители регулярно получают уведомления о необходимых дезинфицирующих мероприятиях перед поездкой.

ТОВАР ДО ДОМА С началом пандемии снизилось количество поездок на такси, так как многие люди остались дома, рассказывает представитель сервиса «Доставка Яндекс Go» Зоя Австрийская. В то же время, по ее словам, выросла нагрузка на поставщиков продуктов и готовой еды. Резко вырос спрос на любые сервисы логистики, и таксисты перепрофилировались на доставку заказов. «Мы видели, как весной снижался спрос на такси, и надо было обеспечить работой наших партнеров. Тогда мы ускорили развитие сервиса доставки от человека к челове-



САМЫМИ ВОСТРЕБОВАННЫМИ СТАЛИ ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ, СЛУЖБЫ ДОСТАВКИ И ТАКСИ

ку, а также начали активно помогать компаниям, которые не могут организовать логистику своими силами или испытывают нехватку курьеров. Мы строили доставку продуктов и товаров первой необходимости сначала для своих проектов («Яндекс. Еда» и «Яндекс. Лавка»), а затем для внешних компаний, интернет-магазинов и сервисов. И люди стали привыкать к удобству получения товаров на дом», — говорит госпожа Австрийская.

Это, по ее словам, привело к кардинальному изменению рынка логистики — если раньше клиенты были готовы мириться с неудобствами доставки, то сейчас потребность в экспресс-доставке стала массовой, поэтому сервис должен быть максимально гибким. «Доставка Яндекс Go» переосмыслила приоритеты услуги, подстраиваясь под клиента. Так, была поставлена цель привозить заказ в течение 30–40 минут (максимально — не позднее завтрашнего дня, курьер приезжает, когда вам удобно). К тому же, по словам собеседницы, человек хочет видеть трек заказа и общаться с курьером в комментариях, а не отвечать на многочисленные звонки по телефону.

«Мы увидели, что именно такой подход теперь играет критическую роль. Поэтому было принято решение запустить «Доставку Яндекс Go» в большем количестве городов, а также в других странах. Сейчас услуга доступна более чем в 500 городах 12 стран. К ноябрю логистический сервис «Яндекс» еженедельно», — рассказывает Зоя Австрийская.

Торговая сеть «Магнит» и Delivery Club запустили экспресс-доставку косметики. Сервис доступен в Краснодаре и Екатеринбурге. В 2021 году доставка будет доступна в Москве, Санкт-Петербурге и всех крупных городах присутствия сети. Время доставки составляет 30–45 минут. Минимальной стоимости заказа нет, стоимость доставки варьируется в зависимости от суммы заказа: чем сумма больше, тем дешевле доставка, вплоть до бесплатной при заказе от 699 руб.

Так, пользователям Delivery Club доступно около 6,6 тыс. товарных наименований, представленных в магазинах «Магнит Косметик»: уходовая и декоративная косметика, бытовая химия, а также товары для дома. Delivery Club разработал отдельные герметичные сумки, которые курьеры могут носить как отдельно, так и внутри своих рюкзаков.

«По итогам почти года работы в сфере доставки продуктов питания мы видим, что большой популярностью у клиентов сервиса пользуются категории сопутствующих товаров. Их основной ассортимент представлен в продовольственных сетях, однако интерес к ним намного шире. Именно поэтому в августе 2020 года мы запустили доставку товаров для животных, а сейчас запускаем доставку косметики», — комментирует главный исполнительный директор по foodtech «O2O Холдинг» Гюванч Донмез.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ОНЛАЙН Спрос на онлайн-покупки в Краснодаре и Краснодарском крае в 2020 году растет. В целом за девять месяцев этого года оборот от продаж на Ozon в кубанской столице вырос в годовом отношении на 188%.

«Активный рост продаж мы наблюдали с весны — в связи с пандемией. Многие жители региона в этом году перевели покупки в онлайн, так как избегали посещения общественных мест, а также потому что часть офлайн-розницы была закрыта. Так, за три весенних месяца, на которые пришлось самоизоляция, оборот Ozon от продаж в регионе вырос в 3,5 раза год к году. В марте — апреле, в разгар самоизоляции, особый рост показали товары повседневного спроса — пользователи переносили «рутинные» покупки из офлайна в онлайн», — говорит менеджер по коммуникациям Ozon Яна Гаврилова.

Собеседница отмечает, что даже после открытия офлайн-розницы краснодарцы продолжили использовать онлайн-шопинг, оценив его удобство — осенью оборот от продаж в Краснодаре и Краснодарском крае вырос на 28% относительно показателей лета.

Осенью на рост спроса влияет, в том числе, начало сезона осенне-зимних распродаж и «Черная пятница». Продажи за основной период акции с 26 по 29 ноября удвоились относительно «Черной пятницы» 2019 года. Наиболее активно жители региона приобретали детские товары, мелкую бытовую технику и товары для дома. «Популярность торговых площадок в регионе зависит в том числе от широты ассортимента — чем он больше, тем больше потребностей в товарах пользователь может удовлетворить разом. Сегодня на Ozon продается порядка 9 млн товарных наименований, 92% ассортимента обеспечивают продавцы маркетплейса. На Ozon продают более 1,5 тыс. предпринимателей из Краснодара и Краснодарского края. Их количество с начала года выросло почти в четыре раза. Это продавцы товаров для мам и детей, товаров для дома, одежды и спортивных товаров», — резюмирует госпожа Гаврилова. ■



ИГОРЬ ОСТАПУК, ДИРЕКТОР МЕГАФОНА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

В сложных условиях карантина и самоизоляции мобильная связь и интернет были единственными средствами коммуникации, и мы активно помогли своим абонентам, создавая новые услуги и предлагая бесплатное пользование различными сервисами. В этом году мы запустили новую линейку тарифов #БезПереплат — максимально сбалансированную с точки зрения продукта. На второй квартал года пришлось основное влияние пандемии на бизнес телеком-отрасли. Мы ощутили многократно возросшие потребности, столкнулись с необходимостью дополнительных инвестиций в развитие сети, чтобы в условиях повышения нагрузки сохранить качество услуг. Переход на удаленную работу и рост спроса на интернет-продукты ускорили процесс разработки новых телекоммуникационных сервисов в «МегаФоне». В этом году мы запустили несколько крупных решений и продуктов — «Мобильный ID», решения для удаленной организации бизнес-процессов («МегаФон. Облако», «МегаФон CDN»), а также решения, созданные под влиянием эпидемической обстановки в стране, например сервис удаленного мониторинга здоровья, а также интеллектуальный сервис «Тепловизор». Поэтому отчасти пандемия принесла не только издержки, но и выступила катализатором развития бизнеса.



АЛИСА АНДРЕЕВА, УПРАВЛЯЮЩАЯ ПО КОРПОРАТИВНЫМ ВОПРОСАМ ЮЖНОГО РЕГИОНА АФФИЛИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ «ФИЛЛИ МОРРИС ИНТЕРНЭШНЛ» В РОССИИ

В этом непростом году мы получили беспрецедентный опыт взаимодействия между бизнесом, властью и обществом. Мы сохранили все долгосрочные социальные проекты и направили дополнительные благотворительные ресурсы в десять регионов страны. В Южном федеральном округе средства были направлены на закупку медицинского оборудования для инфекционной больницы и больницы скорой медицинской помощи в Краснодаре, а также на приобретение мобильных планшетов для 138 общеобразовательных школ региона для организации качественного дистанционного обучения. Было закуплено реанимационное оборудование для больницы № 1 имени Семашко в Ростовской области, и сейчас на стадии реализации находится проект по поддержке пожилых людей области в период пандемии. Как руководитель Южного регионального совета по корпоративному волонтерству, хочу отметить, что пандемия дала сильный импульс к реформированию подходов. В связи с текущей эпидемиологической ситуацией мы активно используем различные возможности участия в акциях в онлайн-формате, а также успешно осваиваем новый для себя опыт в области интеллектуального волонтерства. Я надеюсь, что в наступающий год мы все возьмем с собой только позитивный опыт, который получили в этом году, а все сложности, связанные с пандемией, останутся в прошлом.

КРЕДИТЫ В ПОМОЩЬ

БОЛЬШИНСТВУ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА КУБАНИ УДАЛОСЬ ВЫЖИТЬ В ПЕРИОД ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР, СВЯЗАННЫХ С COVID-19, ТОЛЬКО БЛАГОДАРЯ ПОДДЕРЖКЕ ГОСУДАРСТВА, ВЫРАЗИВШЕЙСЯ В ЛЬГОТНОМ КРЕДИТОВАНИИ. ВПЕРЕДИ НОВОЕ ИСПЫТАНИЕ — РАЗДАЧА ДОЛГОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Ограничительные меры, связанные с пандемией коронавируса, нанесли ощутимый удар по сегменту малого и среднего предпринимательства. Краснодарский край вышел в авангард субъектов РФ, понесших потери в связи с введенным весной — летом этого года карантином. Тем не менее правительственная поддержка льготными кредитами позволила предприятиям остаться на плаву.

Статистика констатирует увеличение в 2020 «карантинном» году кредитования банками малого и среднего бизнеса, а сами банки приводят беспрецедентные цифры выдачи льготных кредитов предпринимателям. Не остались в стороне и краевые власти, предлагая бизнесу займы под мизерные проценты через региональный Фонд микрофинансирования. Однако эксперты-аналитики оперируют и другими данными, говорящими о снижении кредитования предпринимательства, что, по их словам, обусловлено в первую очередь нежеланием самого бизнеса брать деньги даже под небольшие проценты, поскольку он не уверен в завтрашнем дне.

СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЙ РОСТ

За девять месяцев текущего года банки предоставили субъектам малого и среднего предпринимательства Краснодарского края кредиты на общую сумму 202,8 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, объем кредитования в регионе увеличился на 17%. Такие данные «Итогам года» сообщили в Южном ГУ Банка России. По информации регулятора, в целом по Южному федеральному округу (ЮФО) выдача кредитов МСП составила 461,5 млрд руб., рост к 2019 году — 11%. «Сложившаяся динамика в первую очередь связана с действием мер поддержки отраслей, пострадавших от ограничений из-за распространения пандемии коронавируса», — говорят в Южном ГУ ЦБ РФ.

За год (с 1 октября 2019 года по 1 октября 2020 года) кредитный портфель субъектов МСП Краснодарского края, по данным регулятора, увеличился на 26,6% и составил около 220,8 млрд руб. (темпы сопоставимы с окружными — 20% и общероссийскими — 26,5%). Доля МСП в общем корпоративном портфеле Кубани составляет 18,9% (по ЮФО — 23,7%, по России — 14,6%). Кредитный портфель субъектов МСП равен почти половине (47%) совокупного портфеля субъектов МСП Южного федерального округа.

По данным Краснодарстата, в январе — сентябре 2020 года общий объем заемных средств организаций на Кубани составил 1,67 трлн руб., а всего на конец сентября организациями было накоплено 2,6 трлн руб. заемных средств. Из них кредиты банков, согласно статистике, достигают



ФОТО: РОМАН ПЯВЛОВИЧ

954,2 млрд руб. (накоплено 1 трлн руб. кредитов), в том числе: кредиты банков-нерезидентов РФ — 1,64 млрд руб. (накоплено 7,67 млрд руб.) и займы, полученные от других организаций, — 676,9 млрд руб. (накоплено 1,46 трлн руб.), в том числе: нерезидентов — 7,91 млрд руб. (накоплено 86,2 млрд руб.) и резидентов — 668,9 млрд руб. (накоплено 1,38 трлн руб.).

В числе резидентов займы нефинансовых организаций составили 499,9 млрд руб. (накоплено 901,1 млрд руб.), займы других финансовых организаций — 159,2 млрд руб. (накоплено 391,6 млрд руб.), займы физических лиц и некоммерческих организаций, обслуживающих физлиц, — 9,8 млрд руб. (накоплено 86,8 млрд руб.). Выпущены долговые ценные бумаги на общую сумму 40,1 млрд руб. (накоплено 93,1 млрд руб.).

ВЛАСТНАЯ ПОМОЩЬ За 10 месяцев текущего года предприниматели Кубани получили более 1,5 млрд руб. государственной поддержки. Деньги были выделены из Фонда микрофинансирования Краснодарского края. «Поддержка реального сектора экономики со стороны государства оказалась востребованной, особенно в условиях пандемии. Количество обращений увеличилось в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — прокомментировал руководитель регионального департамента и инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Василий Воробьев.

По его словам, всего программами господдержки в регионе воспользовались более тысячи предприятий. Займы Фонда микрофинансирования со ставкой от 0,1% в основном получили сельскохо-

ОБРАТИТЬСЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МОЖНО В ЛЮБОМ ЦЕНТРЕ «МОЙ БИЗНЕС»

зяйственные предприятия, предприятия розничной и оптовой торговли, а также сферы грузоперевозок, общественного питания, индустрии гостеприимства, строительства и дополнительного образования. Как рассказали в департаменте, обратиться за государственной поддержкой субъектам малого и среднего предпринимательства можно в любом центре «Мой бизнес».

Кроме того, по решению губернатора при поддержке депутатов Законодательного собрания Краснодарского края Вениамины Кондратьева в целях поддержки МСП в период пандемии краевой Фонд микрофинансирования был докапитализирован на 1,25 млрд руб.

Отмечается, что по итогам первого полугодия 2020 года в регионе в сфере МСП было занято около 800 тыс. человек. В рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» к 2024 году этот показатель должен быть увеличен до 1 млн 10 тыс. человек.

СПРОС НА ЛЬГОТЫ За 11 месяцев 2020 года кредитный портфель клиентов корпоративного бизнеса Сбербанка в Краснодарском крае увеличился на 35% и составил 150 млрд руб. Портфель пассивов юридических лиц с начала года вырос на 68% и достиг 116 млрд руб., сообщила «Итогам года» управляющий Краснодарским отделением Сбербанка Татьяна Сергиенко.

«Сбербанк выступает основным партнером и кредитором малого бизнеса региона, на него приходится свыше 70% всех программ поддержки бизнеса. Нашей главной задачей было и есть помочь предприятиям региона вернуться к докризисным показателям. Мы приложили максимум усилий, чтобы достичь этой цели. Банк работает со всеми сегментами от микро- до крупного бизнеса и для каждого сегмента предлагает индивидуальные решения. Поддержка оказывается как в части кредитования, так и онлайн-сопровождения и расчетов. Собственный комплекс предложений для бизнеса разработали сервисы экосистемы банка», — говорит банкир.

Так, по словам госпожи Сергиенко, с начала до конца действия программы кредитования на заработную плату со ставкой 0% годовых (постановление правительства № 422 от 2 апреля 2020 года) Краснодарское отделение Сбербанка одобрило 1048 заявок предприятиям региона на сумму 1,7 млрд руб. Программой льготного кредитования под 2% (постановление правительства № 696 от 16 мая 2020 года) воспользовались 6289 компаний и индивидуальных предпринимателей. В общей сложности банк выдал бизнесу региона кредитов на 7,3 млрд руб.

«Почти все клиенты, которые воспользовались льготной программой кредитования под 2%, выполнили ее условия, и, если до апреля сохраняют численность на прежнем уровне, их кредиты будут полностью погашены за счет государства. Более 98% представителей крупного и среднего бизнеса, а также более 96% представителей малого и микробизнеса получили право на полное погашение кредита», — рассказала Татьяна Сергиенко.

Она также отмечает, что в период пандемии существовал высокий запрос бизнеса на реструктуризацию задолженности. Спросом пользовались как государственные, так и собственные программы банка. Таким образом, с начала года банк реструктурировал 3964 кредита бизнесу на сумму 8,7 млрд руб. («кредитные каникулы» по 106-ФЗ от 3 апреля 2020 года плюс собственные программы банка). По программе реструктуризации или отсрочки платежа (постановление правительства № 410 от 2 апреля 2020 года) банк одобрил семь заявок на сумму 276 млн руб.

НЕОБХОДИМ ДИАЛОГ Как отмечает региональный управляющий Альфа-банком в Краснодарском крае Антон Кузнецов, корпоративный портфель возглавляемой им финансовой организации на Кубани вырос в текущем году почти на 50% и в настоящий момент находится на историческом максимуме. По объему корпоративного

Продолжение на стр. 16 →

Ситуация с кредитованием МСП в Краснодарском крае в 2020 году*



*данные за девять месяцев 2020 года. Источник: Южное ГУ банка России

«Пришлось ускоряться и вносить незапланированные изменения...»

Об итогах и уроках уходящего года, о банковских услугах и предпочтениях клиентов финансовых организаций и, конечно, о влиянии пандемии на нашу жизнь, работу, настоящее и будущее — Сергей Селютин, управляющий Южным филиалом Газпромбанка

— **Поговорим об итогах года. Начнем, вероятно, с пандемии...**

— Это тема, которая, пожалуй, объединяет любую попытку подвести черту под 2020 годом. И в какой бы отрасли вы ни трудились, пандемия внесла свой вклад в ведение бизнеса, скорректировала планы и повлияла на результат. И хотя мы уже в Газпромбанке затеяли серьезные перемены — технологическую трансформацию — задолго до пандемии, все равно пришлось ускоряться и вносить незапланированные изменения в нашу деятельность. Что касается успешности этих мер, то здесь напрашивается такая почти поэтическая аналогия — с парусной яхтой, для которой штиль — это смерть, а чтобы идти вперед нужен ветер, главное — правильно поставить парус по ветру. И когда подул «ветер пандемии», который внес коррективы в привычную жизнь, банк правильно поставил парус по ветру — начал переводить свои сервисы в онлайн, оперативно отреагировал на вызов работать в нестандартных условиях, стал еще более клиентоориентированным. И наши результаты показывают, что Газпромбанк успешно справляется с этим вызовом.

— **О каких конкретных мерах и результатах их применения идет речь в первую очередь?**

— Конечно, в большей степени пандемия отразилась на розничном бизнесе. Мы скорректировали свою работу, чтобы наши сотрудники могли работать удаленно. Самое главное — сделали это оперативно. Половина потребительских кредитов без обеспечения теперь выдается в режиме онлайн. Сейчас Газпромбанк снизил минимальную процентную ставку по кредиту наличными. Порядка 70% наших услуг доступны в мобильном банке, и это экономит клиентам массу времени. Также мы увеличили объем выдаваемых карт, оформленных через цифровые каналы. С июля банк запустил эмиссию виртуальных карт, сначала — кредитных, потом — дебетовых. Большим спросом и сегодня по-прежнему пользуется наша уникальная «Умная карта». Вы просто совершаете покупки по карте, и каждый месяц вам начисляется кешбэк, не баллами, а деньгами. Категория наибольших трат определяется автоматически.

— **Это о Газпромбанке в целом. А у нас на юге России как обстоят дела?**

— По поводу работы в регионе могу сказать, что несмотря на все сложности уходящего года, для Южного филиала Газпромбанка 2020 год стал успешным, и это подтверждают цифры. Наш портфель в целом вырос на 76 млрд. руб., рост составил 35%. В то время как рынок (розничный и корпоративный) увеличился на 9%, наша доля на Юге России выросла на 1%. Розничный бизнес показал хорошие результаты. Так, например, рост выдачи потребительских кредитов на конец 2020 год составляет 15,5% по сравнению с прошлым годом. Прирост портфеля кредитных карт за 2020 год составил 23,8%, что в 2,5 раза превышает темпы прироста за прошлый год. Банковских карт филиалом уже продано в 1,6 раза больше по сравнению с прошлым годом. К мобильному приложению «Телекард» в 2020 году подключено в 2 раза больше клиентов, чем за весь 2019 год.

— **Какие услуги были наиболее востребованными в 2020 году? К примеру, кредитные продукты.**

— Рост объемов ипотечного кредитования в филиале «Южный» за 9 месяцев текущего года составил 25% по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году. Снижение ставок мотивировало клиентов не откладывать вопрос покупки недвижимости на будущий период, а приобрести квартиру уже в этом году, даже в качестве инвестирования. Полным ходом идет реализация программы «Семейная ипотека» для молодых семей, имеющих двух и более де-

валютой и другими финансовыми инструментами. Открытие брокерского счета, индивидуального инвестиционного счета (ИИС) и все сделки осуществляются дистанционно, без посещения офиса. Мы постарались сделать наш сервис одним из самых удобных и качественных на рынке — с понятным интерфейсом и быстрым доступом к любой интересующей информации. В приложении собраны все необходимые для этого данные — не только актуальные ново-



«**Банк правильно поставил парус по ветру — начал переводить свои сервисы в онлайн, оперативно отреагировал на вызов работать в нестандартных условиях, стал еще более клиентоориентированным»**»

тей, которые родились после 01.01.2018. Условия в данном сегменте у Газпромбанка очень привлекательные.

— **Проценты по депозитам в этом году были велики. Как поступали клиенты, которые хотели сохранить и приумножить свои сбережения?**

— Несмотря на то, что в начале пандемии ставки по депозитам снижались, совокупные пассивы Южного филиала за шесть месяцев выросли более чем на 1,5 млрд руб. Портфель физических лиц вырос на 12,6% (срочные вклады, ДВС и текущие счета). Спросом стал пользоваться более мобильный инструмент хранения средств — накопительные счета. Объем средств на накопительных счетах превысил 500 млн руб.

— **Появились ли новые предложения или сервисы для клиентов Газпромбанка?**

— С декабря мы запустили мобильное приложение «Газпромбанк Инвестиции» для розничных клиентов, которые хотят покупать ценные бумаги на фондовом рынке. Новый онлайн-сервис, предоставляемый брокером ООО «ГПБ Инвестиции», входящим в группу Газпромбанк, предназначен для торговли акциями, облигациями,

сти, но и детальная информация о компаниях-эмитентах, включая их финансовые показатели. Все это помогает принимать более взвешенные и обдуманные финансовые решения. К концу декабря в приложении будут доступны операции с иностранными ценными бумагами, что значительно расширит возможности инвестирования для наших клиентов и даст возможность платформе «ГПБ Инвестиции» конкурировать с лидерами рынка.

— **Как идет работа с традиционно приоритетными для Газпромбанка корпоративными клиентами?**

— Цифровизация, высокое качество продуктов и соответствующий уровень сервиса влияют на успешное ведение не только розничного бизнеса, но и традиционно важного для Газпромбанка направления — корпоративного сегмента. Предлагая оптимальные финансовые решения корпоративным клиентам, мы ориентируемся на долгосрочное сотрудничество. В этом сегменте по итогам 2020 года достигнуты хорошие результаты, в частности рост кредитного портфеля составил 19 млрд руб. [22%] в то вре-

мя, когда весь рынок вырос на 5,2%. Что касается остатков на счетах юридических лиц, рост у нас — 140%, по рынку — 30,6%. Здесь мы достигли максимальной доли рынка — 11%. В 2020 году Филиал участвовал во всех программах субсидирования, например по 696 Постановлению РФ заключено 15 договоров. Одним из значимых событий 2020 года стало подписание кредитного соглашения с группой строительных компаний. Эта сделка в сфере проектного финансирования стала первой для Газпромбанка на Юге.

— **В период пандемии больше всех пострадали предприятия малого и среднего бизнеса. Как взаимодействуете с этой категорией клиентов?**

— Да, у малого и среднего бизнеса серьезные потери. Нам всем важно его сохранить. Ведь сложно переоценить значение небольших предприятий для нашей повседневной жизни и для развития экономики в целом. Ведь малый и средний бизнес участвует в формировании здоровой конкурентной среды, противостоит монополизации рынков. Конечно, надо учитывать и тот факт, что предприятия МСБ дают немало рабочих мест. Ну я уже не говорю о том, что у каждого наверняка есть любимое маленькое кафе, пекарня, ресторанчик... В 2020 году в Южном филиале Газпромбанка было сформировано подразделение, которое работает с малым и средним бизнесом. Мы предоставляем полный спектр услуг нашим клиентам. Самая востребованная услуга — это, пожалуй, расчетно-кассовое обслуживание (РКО), которое разрабатывалось с учетом особенностей бизнеса и основных потребностей МСБ. Кроме того, услуга во время пандемии стала доступна для дистанционного оформления. Можно резервировать счет и подать заявку на открытие счета онлайн. Второй и последующий счета можно оформить полностью дистанционно без посещения офиса банка. С момента создания подразделения пассивная база МСБ увеличилась на 4 млрд руб.

— **Расширенные возможности в части безвизитных технологий для юридических лиц так же важны, как и для физических?**

— Бесспорно. И мы это учитываем. Все личные встречи были переведены в формат онлайн, что позволило по видеосвязи проводить совместные переговоры с клиентами, не дожидаясь снятия карантинных ограничений. Для компаний, работающих с наличными денежными средствами, заменили инкассацию на продукт «наличный эквайринг», который не предполагает необходимости контактировать с сотрудниками инкассации. Южный филиал Газпромбанка продолжает успешно работать по направлению кредитования крупных компаний Южного региона. Мы рассматриваем ряд инфраструктурных проектов и проектов ГЧП Южного региона, где экспертиза банка очень высока.

— **В преддверии Нового года что пожелаете себе, партнерам, клиентам?**

— Что бы там мы все ни говорили о пользе потрясений — она, безусловно, есть, — все же хотелось бы спокойного и ровного года, без неприятных сюрпризов. Пусть не полный штиль, конечно, а приятный ветерок, чтобы был стимул к развитию. Но в любом случае желаю всем здоровья, благополучия. Сохраняйте при любых обстоятельствах оптимизм и интерес к жизни!

КРЕДИТЫ В ПОМОЩЬ

→ **Начало на стр. 14**

кредитования Альфа-банк в Краснодаре входит в топ-3 российских регионов сети банка, уступая только Москве и Санкт-Петербургу.

«Альфа-банк активно принимал участие в федеральных программах поддержки компаний пострадавших отраслей. Кредиты под 0% сроком на шесть месяцев выдавались для выплаты заработной платы сотрудникам с обязательством погашения. И если предприниматель возвращает деньги вовремя, он не платит проценты по кредиту. Кредит под 2% выдавался на возобновление деятельности бизнеса после вынужденного простоя. Он полностью списывался при условии сохранения не менее 90% штатной численности компании-заемщика, то есть компания могла его не возвращать и не платить проценты», — говорит банкир.

Кроме того, по словам господина Кузнецова, деньги выдавались не только на выплату заработной платы, но и на обеспечение операционной деятельности предприятия. В индивидуальном порядке Альфа-банк рассмотрел десятки обращений предпринимателей, не подходивших под условия государственных программ поддержки, в итоге бизнесу были предложены пути выхода из сложных ситуаций и оказана поддержка в полной мере.

«Как для банка, так и для бизнеса существует риск просроченных платежей или даже вовсе невозврата средств в случае каких-либо форс-мажорных обстоятельств у заемщика. Однако мы выстраиваем доверительные отношения с предпринимателями Кубани и всегда готовы к открытому диалогу с собственниками компаний. Сейчас в Альфа-банке по Краснодарскому краю нет ни одного просроченного кредита в связи с пандемией. Сложности, безусловно, были, но мы находили выход из каждой ситуации совместно. Главное, чтобы был открытый диалог», — резюмировал Антон Кузнецов.

КУРС НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ В сентябре 2020 года объем предоставленных корпоративных кредитов в банковском секторе России увеличился на 699,6 млрд руб., или на 1,87% по отношению к прошлому месяцу. При этом рост корпоративного кредитования показал рост с начала года на 4,2 трлн руб., или на 12,57%. Такую информацию приводит старший преподаватель кафедры банковского дела университета «Синергия» Антон Рогачевский. По его данным, общий объем кредитования Краснодарского края от объема выдачи составляет на 1 октября текущего года 1,49%, или почти 103 млрд руб.

Из общего объема выданных бизнесу кредитов на Кубани, по словам эксперта, большую долю занимает оптовая и розничная торговля автотранспортными средствами (40,3%), обрабатывающее производство (19,4%), из которого большую долю занимают производство и обработка нефтепродуктов (40,2%), а также производство пищевых продуктов (39,3%). Также кредиты выдавались на завершение расчетов (13,8%) и на сельское хозяйство (10,9%).

Однако, как отмечает господин Рогачевский, уровень кредитования относительно начала года снизился в регионе на 36,47%. По отношению к 1 апреля 2020 года сокращение составило 20,84%, а к 1 июля 2020 года портфель кредитов сошелся на 35,11%.

«Объясняться это может тем, что Краснодарский край славится своими курортными зонами. В виду ухода на самоизоляцию и отсутствия потока клиентов многие предприятия стали реже брать кредиты. Исключение разве что составило кредитование по постановлению правительства № 696, хоть как-то позволившее восстановиться после потерь, понесенных от пандемии коронавируса. Беспроцентное кредитование от правительства стало одним

из самых популярных видов кредитования за период своего действия. Главное условие программы — соблюдение установленных норм на протяжении всего срока наблюдения», — говорит эксперт.

Что касается рисков просрочек и невозврата заемных средств, то, по словам Антона Рогачевского, они есть всегда. Однако южные регионы, как отмечает эксперт, показали больший рост просроченной задолженности, нежели соседние субъекты Российской Федерации. «Опять же, основным триггером ситуации послужила направленность специализации региона», — считает он.

Алексей Волков, директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ), констатирует, что нестабильность экономической ситуации весной 2020 года, связанная с пандемией коронавируса, привела к сокращению выдачи кредитов в сегменте розничного кредитования и кредитования малого и среднего предпринимательства. При этом, по его словам, именно МСП оказались среди наиболее пострадавших отраслей в период карантинных мероприятий. «По мере накопления банками информации об отраслевых особенностях и поведении клиентов, а также благодаря мерам государственной поддержки ситуацию удалось более или менее стабилизировать», — заключил эксперт.

СТРАХ БРАТЬ КРЕДИТЫ

В среднем по году можно отметить, что объем кредитования банками субъектов малого и среднего бизнеса в Южном федеральном округе сократился на 7%. Такие данные приводит председатель правления КБ «Финтех» Татьяна Федорцова. По ее словам, начиная со второго квартала текущего года доля кредитов представителям малого и среднего бизнеса снизилась с 20% до 9%, а затем — до 7%.

«Несмотря на предложенные правительством меры поддержки (льготные кредиты на выдачу зарплат, например), бизнес Кубани не торопился пользоваться этими инструментами. Общая тенденция такова — банки готовы к выдаче займов с пониженными ставками по выплатам зарплат и пополнению оборотных средств, но количество предприятий, готовых взять кредит, неизменно сокращается. Это не только прямое действие пандемии, когда предприятия опасаются, хватит ли у них средств на оплату взятых займов (так как серьезно снизились обороты). Еще и перспективы восстановления многие бизнесмены оценивают пессимистично: более 65% предпринимателей и руководителей коммерческих организаций уверены, что следующий год будет сложным в экономическом плане, почти 30% ожидают, что ситуация останется такой же, как и сейчас, и только 5% считают, что в следующем году ситуация улучшится», — говорит собеседница «Итогов года».

Также на динамику выдачи кредитов малому и среднему бизнесу, по словам госпожи Федорцовой, влияет изменение их количества. Так, по данным эксперта, почти за год число предприятий малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае снизилось на 12 тыс. (с 277 тыс. в начале года до 265 тыс. в октябре). Всего в ЮФО число МСП сократилось с 695 тыс. до 666 тыс. В основном это предприятия микро- и малого бизнеса, занятые в особо пострадавших от пандемии отраслях (туризм, сектор гостеприимства, развлечений, услуг, непродовольственный ритейл). Ожидается, что по итогам года сокращение малых и средних предпринимателей в Южном федеральном округе может достичь 30%.

«Риски роста просрочки по банковским платежам существуют как в целом по России, так и по отдельным регионам. Однако Центробанк пока не оценивает ситуацию как критическую, надеясь на восстановление потребительского спроса и экономики страны уже в 2021 году, что позволит предприятиям избежать увеличения долгов по банковским займам», — резюмирует Татьяна Федорцова. ■



РАЛЬФ БЕНДИШ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КЛААС»

В первую половину года мы столкнулись с серьезными вызовами. Многие заводы концерна в Европе на несколько недель приостанавливали свою работу, возникали сложности с поставками отдельных комплектующих. Около 20% наших сотрудников были переведены на удаленный режим работы. Более того, несмотря на то, что как системообразующее предприятие мы имели возможность не прекращать производство, на период 30.03–12.04.2020 мы свою деятельность все-таки приостановили, чтобы обезопасить коллектив. Эта пауза на общий итог работы не повлияла, мы смогли адаптироваться к новой реальности и к итогам года подошли с рекордными показателями. В прошедшем году рынок сельхозтехники, безусловно, выиграл от своевременной поддержки со стороны государства. Было важно, чтобы одна из ключевых отраслей для экономики — аграрное производство — продолжала работать. В целом общий объем продаж техники Claas, выпущенной на заводе, увеличился на 20% — для нас это очень серьезное достижение на фоне непростой ситуации, которая складывалась в прошедший период. В этом году урожай зерна в России составил рекордные 131 млн тонн, и я горд, что наша техника, произведенная в Краснодаре, внесла в это достижение свой значительный вклад.



ФЁДОР БАБЕНКОВ,
ГЛАВА ТЕМРЮКСКОГО РАЙОНА

Нами были предприняты все необходимые меры для поддержки бизнеса и экономики в период пандемии. Благодаря общественно-политической и экономической стабильности в районе не остановилась промышленность. Малому и среднему бизнесу в этом году очень не просто. Для предпринимателей мы предоставили возможность отсрочки по договорам аренды недвижимого имущества, находящегося в муниципальной собственности. Кроме того, по решению районного совета, для малого бизнеса была снижена налоговая ставка на единый налоговый вычет. Я могу сказать, что принятые меры оказались действенными и сыграли решающую роль в поддержке предпринимателей. У нас в Темрюкском районе хорошо развит агропромышленный комплекс — от производства до переработки и выпуска продуктов. Даже во время изоляции отрасль не прекращала работу ни на один день. Наши фермеры — лидеры в Краснодарском крае по использованию мер господдержки. Только в этом году по краевой программе семь малых форм хозяйствования Темрюкского района получили субсидии на общую сумму 10,7 млн руб. В новом году мы будем уделять особое внимание развитию туризма, а также активной работе по привлечению инвестиций — от того, насколько грамотно выстроена эта деятельность, во многом зависит социально-экономическое развитие муниципального образования в целом.



БАНКИ ГОТОВЫ К ВЫДАЧЕ ЗАЙМОВ С ПОНИЖЕННЫМИ СТАВКАМИ, НО КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ, ГОТОВЫХ ВЗЯТЬ КРЕДИТ, НЕИЗМЕННО СОКРАЩАЕТСЯ

«Кубань Кредит» ценит доверие клиентов и старается его оправдать

2020-й год из-за пандемии COVID-19 оказал существенное влияние на трансформацию банковского бизнеса.

Банк «Кубань Кредит» уверенно принял этот вызов, продемонстрировав умение оперативно меняться и соответствовать новым трендам. С какими результатами кредитная организация провожает уходящий год и что ждет от года будущего – в интервью с председателем Правления КБ «Кубань Кредит» ООО Ниной Чупрынниковой

– **Нина Николаевна, минувший год внес большие изменения в привычный порядок вещей. Насколько быстро Банк сумел приспособиться к новым условиям?**

– Современная жизнь очень динамична, и от умения меняться и быстро принимать новые решения сегодня зависит успешность любого дела. 2020 год в этом плане стал особенным, потому что ускорил и переформатировал многие процессы в бизнесе и обществе. Весеннее снижение бизнес-активности, с одной стороны, было связано с введением ограничительных мер, с другой – шла повсеместная перенастройка в деловом сообществе. Все учились жить и работать в новых условиях, и «Кубань Кредит» не стал исключением. Учитывая опыт преодоления кризисных явлений в экономике, полученный Банком за свою 27-летнюю историю, нам пришлось пересмотреть существующую бизнес-модель. Была поставлена задача – на основе имеющихся практик и знаний создать алгоритм действий, в результате которого Банк продолжил бы полноценно обслуживать клиентов в условиях коронакризиса.

Признаюсь, это было непросто, ведь случившийся кризис вызван не состоянием финансовых рынков и экономики. Банк применял прежний опыт под воздействием абсолютно новых обстоятельств. Это несло определенные риски, но мы в очередной раз убедились в правильности выбранной стратегии нашего развития. «Кубань Кредит» улучшил ключевые показатели и поднялся в рейтингах отечественных банков.

Большую роль в этом сыграли прочная позиция Банка на региональном рынке и эффективно организованная работа с клиентами в условиях пандемии, в которой мы четко следовали требованиям регулятора и надзорных органов. В результате «Кубань Кредит» успешно преодолел сначала период локдауна и массовой самоизоляции, а затем – поэтапное возвращение в активную фазу.

– **Как Банк работает сегодня?**

– Сейчас «Кубань Кредит» работает в обычном режиме, оказывая полный спектр финансовых услуг юридическим лицам и частным клиентам. Все изменения, которые были введены в этом году и продолжают действовать, установлены во исполнение рекомендаций Роспотребнадзора. В первую очередь, они относятся к специалистам и подразделениям Банка, имеющим прямой контакт с людьми. В дополнительных офисах соблюдается масочный режим, наши сотрудники используют средства индивидуальной защиты, проводятся систематическая дезинфекция и влажная уборка помещений. Много сделано для развития дистанционных каналов обслуживания, что привело к увеличению онлайн-операций в среднем на 25%.

– **Какие инструменты «Кубань Кредит» использовал, чтобы поддержать в непростой период своих корпоративных клиентов?**

– Для Банка было и остается важным активное кредитование реального сектора экономики. На протяжении многих лет «Кубань Кредит» входит в число лидеров российского банковского сектора по объему кредитного портфеля МСБ. Нам доверяют больше 34 тысячи корпоративных клиентов, и каждый год количество приходящих в Банк на обслуживание юридических лиц увеличивается. Мы ценим это доверие и стараемся его оправдывать.



Банк с началом коронакризиса стал помогать представителям регионального бизнеса, которые оказались под ударом. Мы доносили до предпринимателей, что они могут рассчитывать на поддержку с нашей стороны. В случаях, когда это было возможным, Банк шел навстречу – предоставлял отсрочки платежей по кредитам и «кредитные каникулы», занимался реструктуризацией действующих кредитов и предоставлял новые займы. Став участником государственных программ по поддержке бизнеса, пострадавшего от последствий пандемии COVID-19, «Кубань Кредит» одним из первых в ЮФО приступил к льготному кредитованию бизнеса с целью сохранения рабочих мест и возобновления деятельности.

– **Как строилась работа с частными клиентами?**

– Банк продолжал обслуживание населения, пусть и в ограниченном режиме. Частным клиентам в офисах КБ «Кубань Кредит», с учетом обстановки, был доступен перечень необходимых финансовых услуг. Люди могли внести ежемесячные платежи по потребительским кредитам и ипотеке, снимать или пополнять вклады, оплачивать коммунальные и другие платежи. После снятия карантина работа с клиентами вернулась на прежний уровень, но с соблюдением противоэпидемиологических мер.

Особое отношение в Банке – к клиентам пенсионного возраста, которые, как известно, входят в «группу риска» из-за коронавируса. При обслуживании мы стараемся максимально защитить их здоровье. Более того, Банк стал внедрять услуги, которые позволяют пенсионерам не посещать без лишней необходимости офисы КБ «Кубань Кредит».

– **Как отразилась пандемия на цифровизации услуг Банка?**

– Создаем высокотехнологичной IT-среды мы занимаемся целенаправленно несколько лет. Пандемия позволила полностью испытать возможности дистанционных каналов и сервисов Банка. И, надо сказать, они эти испытания выдержали. В течение года число онлайн-пользовате-

лей выросло на треть, количество интернет-операций по некоторым направлениям увеличилось в десятки раз. Мы реализовали несколько новых функций, нашедших признание у клиентов, на стадии завершения находится разработка ряда сервисов.

– **«Кубань Кредит» – один из ведущих банков в регионе в части ипотечного кредитования. Насколько 2020 год был успешным в этом отношении?**

– Первая половина года выдалась сложной для всего ипотечного рынка, который замер в ожидании развития ситуации. Зато следующее полугодие получилось весьма продуктивным. Своё влияние оказали правительственные меры антикризисной поддержки строительной отрасли, принятые весной.

Банком была разработана программа «Льготная ипотека 6%». Она заняла первое место в рейтинге самых выгодных ипотечных предложений российских банков, по версии ЦИАН. Программа реализуется совместно с нашими партнерами-застройщиками. Поэтому наряду с привлекательной ставкой по ипотечному кредиту мы предлагаем клиентам современное благоустроенное жилье в новостройках по доступной цене.

В октябре Банк обновил собственный рекорд выдачи ипотеки за месяц – около полумиллиарда рублей. Общий объем ипотечного кредитования за год превысил 3,1 млрд рублей, и сегодня «Кубань Кредит» по-прежнему уверенно входит в топ-30 ипотечных банков страны.

– **Каких еще заметных результатов добился Банк в 2020 году?**

«Для Банка было и остается важным активное кредитование реального сектора экономики. На протяжении многих лет «Кубань Кредит» входит в число лидеров российского банковского сектора по объему кредитного портфеля МСБ»

– Итоги года станут окончательно известны позже, но уже сейчас можно уверенно сказать, что «Кубань Кредит» в течение года продолжал наращивать показатели. Так, на основании данных за 10 месяцев, собственный капитал увеличился на 9% – до 13,9 млрд рублей, активы-нетто выросли также на 9% и составляют 124 млрд рублей. Банком получено 1,3 млрд рублей чистой прибыли.

Объем средств юридических лиц превысил 28 млрд рублей. Реальный сектор экономики был прокредитован на 39,6 млрд рублей. Корпоративный кредитный портфель вырос до 52,8 млрд. Более 75% ссудной задолженности составляют кредиты предприятиям малого и среднего бизнеса.

В настоящее время в Банке обслуживаются порядка 400 тысяч частных клиентов. Объем вкладов населения превышает 72 млрд рублей. По этому показателю «Кубань Кредит» занимает 36-е место в рейтинге крупнейших отечественных банков, который подготовлен РИА «Рейтинг». Рост результатов свидетельствует о доверии бизнеса и жителей южных регионов к Банку, который они рассматривают как надежного и стабильного финансового партнера.

Forbes поставил Банк на 67-ю позицию в рейтинге самых надежных кредитных организаций страны. В феврале Рейтинговое агентство НКР присвоило КБ «Кубань Кредит» кредитный рейтинг ВВ+.ru с прогнозом «стабильный». В июне рейтинг ВВ+(RU) со «стабильным» прогнозом Банку подтвердило агентство «АКРА», а в августе рейтинг В2 (прогноз «стабильный») нашел подтверждение у экспертов Международного рейтингового агентства Moody's.

«Кубань Кредит» также получил несколько профессиональных наград. В начале декабря Банку была присуждена Национальная банковская премия – 2020 за вклад в развитие регионов. Ранее «Кубань Кредит» стал лауреатом XVI Международной премии в области экономики и финансов имени П. А. Столыпина. Мы удостоены сразу двух наград – «За поддержку малого и среднего бизнеса в период пандемии» и «За поддержку медицинских работников в период пандемии».

– **Какие задачи стоят перед Банком в 2021 году?**

– В планах – увеличение корпоративного кредитного портфеля за счет привлечения новых клиентов из числа малого и среднего бизнеса. Банк сейчас предлагает широкую линейку кредитных программ для предпринимателей в зависимости от отрасли, которую они представляют, и каждый найдет то предложение, которое ему больше подходит. Тем не менее мы продолжим разрабатывать новые продук-

ты, чтобы ими можно было охватить большее число участников рынка.

Банк продолжит развитие розничного бизнеса. Приоритетными направлениями для частных клиентов останутся ипотека, потребительское кредитование и депозиты. Наши условия – одни из самых лучших на рынке, что подтверждено независимыми экспертами. Поэтому вместе с развитием и расширением банковских розничных продуктов необходимо сделать их получение максимально быстрым и удобным. На этом тоже будет сосредоточена работа Банка.

Выполнение поставленных задач укрепит наши позиции на региональном рынке, сделает «Кубань Кредит» еще более клиентоориентированным и конкурентоспособным.

ВЫБОРЫ, БАНКРОТСТВА И НАЗНАЧЕНИЯ

УХОДЯЩИЙ ГОД БОЛЬНО УДАРИЛ ПО РЕГИОНАЛЬНОМУ БИЗНЕСУ КАРАНТИНОМ И ОГРАНИЧЕНИЯМИ, НО ВОПРЕКИ ВСЕМ НЕБЛАГОПРИЯТНЫМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ ДАЛ СТАРТ РЯДУ ГРОМКИХ ПРОЕКТОВ И МАСШТАБНЫХ НАЧИНАНИЙ



ФОТО: WILDBERRIES.RU

СТАРТ строительства крупнейшего логистического комплекса площадью 250 тыс. кв. м на территории Восточной промышленной зоны в Краснодаре состоялся в июне. Инвестором выступила компания Wildberries. В рамках проекта запланировано строительство двух корпусов промышленного парка. В первой очереди разместят коворкинг и производство товаров легкой промышленности. По предварительным подсчетам, стоимость работ оценивается в 8 млрд руб.

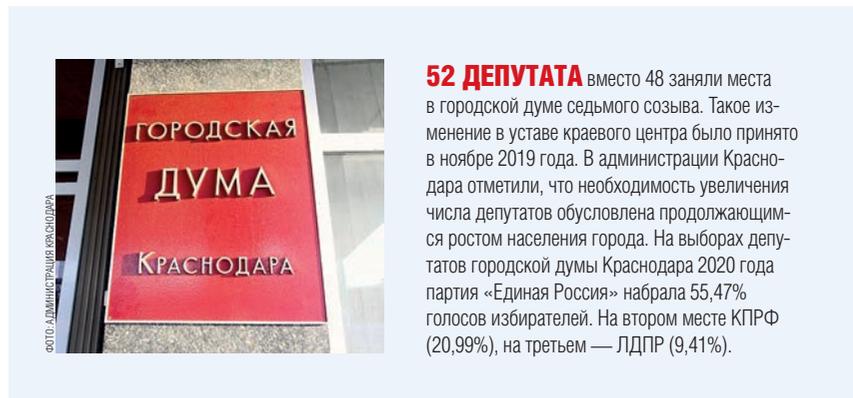


ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ КРАСНОДАРА

52 ДЕПУТАТА вместо 48 заняли места в городской думе седьмого созыва. Такое изменение в уставе краевого центра было принято в ноябре 2019 года. В администрации Краснодара отметили, что необходимость увеличения числа депутатов обусловлена продолжающимся ростом населения города. На выборах депутатов городской думы Краснодара 2020 года партия «Единая Россия» набрала 55,47% голосов избирателей. На втором месте КПРФ (20,99%), на третьем — ЛДПР (9,41%).



ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

«КАК МИНИМУМ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»

оценил работу Вениамина Кондратьева на онлайн-совещании в мае Владимир Путин, поддержав намерение губернатора вновь баллотироваться на должность главы региона. По итогам состоявшихся 13 сентября выборов, Вениамин Кондратьев набрал 84% голосов. По данным избиркома, явка на Кубани составила почти 69%.



ФОТО: АЗС

СТРОИТЕЛЬСТВО мезитного цеха № 2 на Абинском электрометаллургическом заводе стало самым крупным инвестиционным проектом, реализованным на Кубани в уходящем году. Инвестор вложил в модернизацию производства 3,2 млрд руб. Инвестсоглашение между компанией и региональной властью о строительстве пятой очереди цеха было подписано в 2018 году. Разрешение на ввод цеха в эксплуатацию предприятие получило 24 марта текущего года.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА DANUSOM

СО СКАНДАЛОМ разорвали партнерские отношения мобильный оператор Danusom. Mobile, входящий в ГК Danusom и зарегистрированный в Краснодаре MCN Telecom. Сотрудничество двух операторов продолжалось около месяца, за этот период партнер Danusom. Mobile якобы не протестировал системы маршрутизации и биллинга, а в голосовых вызовах начался сбой. В результате срыва договоренностей более 100 тыс. абонентов Danusom. Mobile остались без связи.



ФОТО: ВТБ

ПОСТ управляющего банка ВТБ на Кубани занял Сергей Кадакин, сменив занимавшего эту должность ранее Виктора Тусикова. Господин Кадакин отвечает за реализацию стратегии развития розничного и корпоративного бизнеса, а также укрепление позиций банка в регионе.



ФОТО: F1. SOCHI.MOTORSPORT.RU

НЕ ОТМЕНИЛИ российский этап чемпионата мира «Формула-1», который прошел в Сочи. Ранее во время гоночного уикенда Олимпийский парк в среднем посещали до 30 тыс. человек в день. Организаторы мероприятия заявили, что тщательно готовились к тому, чтобы сделать Гран-при России безопасным для зрителей и участников и обеспечили гостей трассы всеми необходимыми средствами защиты. Победу в «Formula 1 ВТБ Гран-при России — 2020» одержал финский гонщик «Мерседеса» Валттери Боттас.



ПО ИТОГАМ АУКЦИОНА на понижение сеть из 19 санаториев «РЖД-Здоровье» была продана в ноябре компании ООО «Эрив» Александра Клячина за 6,674 млрд руб. Российскому миллиардеру удалось купить пакет 100% минус одна акция компании «РЖД-Здоровье» по минимально возможной стоимости при стартовой цене лота 8,87 млрд руб. В числе активов, которые перешли в собственность господина Клячина, — сочинские санатории «Октябрьский», «Черноморье», «Мыс Видный» и «Ивушка».



ПРОГРАММА по созданию в регионе селекционно-генетических центров была представлена в феврале этого года на заседании краевого агросовета. Тогда речь шла о строительстве одного СГЦ на 1000 коров стоимостью 1 млрд руб., из расчета 1 млн руб. на одно скотоместо. В октябре уходящего года губернатор Вениамин Кондратьев заявил о строительстве в крае первых в стране селекционно-генетических центров для молочного животноводства. Инвесторы уже найдены, однако их не называют. Начало реализации проектов намечено на следующий год.



ПОТЕРИ от объявленного ранее моратория на курортный сбор, по предварительным оценкам, составили 160 млн руб. По заявлению властей, мораторий был направлен на привлечение максимального количества отдыхающих на курорты Краснодарского края. Уточнялось, что, согласно законопроекту, с 1 июня по 31 декабря 2020 года размер курортного сбора на территории всех муниципальных образований края, участвующих в проекте, «будет равен 0 руб.».



В 2,4 ТРЛН РУБ оценили стоимость строительства новой трассы Джубга — Сочи. Об этом заявил глава Минтранса РФ Евгений Дитрих. По словам руководителя ведомства, финансирование будет проводиться поэтапно, так как сумма «колоссальная, если не сказать космическая». По этой же причине объект также будет разделен на участки, приступать к их строительству будут по мере выделения финансирования. Предполагается, что новая автодорога войдет в федеральный проект «Южный кластер».



ОБЪЕДИНЕНИЕ всех зимних курортов в общую туристическую зону обсудили в ноябре участники заседания совета по вопросам развития санаторно-курортного и туристского комплекса Сочи. Несколько крупных игроков уже приняли предложение о сотрудничестве в рамках единого курортного пространства. Это ГТЦ «Газпром», «Роза Хутор», «Красная Поляна», Сочинский национальный парк, Кавказский природный заповедник и парк экстремальных аттракционов «Скайпарк».



ОБНОВЛЕНИЕ кадрового состава произошло в сочинской мэрии — на должность главного архитектора города назначен уроженец Калининграда Антон Глушков. Жителям Сочи он известен как автор проекта пешеходного маршрута от Ривьеры до Дендрария. Кроме того, господин Глушков принимал участие в разработке концепции благоустройства набережной в районе Дагомыс в качестве модератора.



БАНКРОТОМ в январе Арбитражный суд края признал ООО «Инвестгрупп-Апарт», являющееся застройщиком отеля Kempinski Grand Hotel в Геленджике. Иск на 8,5 млрд руб. подала госкорпорация ВЭБ. РФ. Из них 6,73 млрд руб. — сумма основного долга и 1,76 млрд руб. — финансовые санкции. Чуть позже краевой арбитраж открыл конкурсное производство в отношении ООО «Инвестгрупп-Отель». Обе компании принадлежат ЗАО «Инвестгрупп». Получив кредиты ВЭБа в 2007–2008 годах на сумму \$255,5 млн, обязательства по своевременному погашению задолженности заемщики не выполнили.

«ТРУДИМСЯ ЧЕСТНО И ПРОФЕССИОНАЛЬНО»

Генеральный директор крупнейшего глубоководного терминала России ООО «Новороссийский зерновой терминал» (ООО «НЗТ») Владислав Жуков рассказал об итогах непростого 2020 года для российского рынка зерна, реализованных проектах и благотворительных инициативах предприятия

— Каким с точки зрения экономических показателей стал уходящий 2020 год для ООО «НЗТ»?

— Уходящий год для российского рынка зерна, несмотря на все сложности, был успешным. Мы уже можем констатировать, что ООО «НЗТ» как один из лидеров экспортной перевалки достигает целевых показателей, поставленных в конце прошлого года. Мы выполнили все задачи, которые нам ставили наши акционеры. Стабильно высокий на внешних рынках спрос на российское зерно и умеренная ценовая политика позволили нам достигнуть прогнозируемых показателей по объемам перевалки и выручки.

— Как пандемия влияла на экспорт и объемы поставок зерновых?

— Россия собирает высокие урожаи зерновых и наращивает поставки пшеницы за рубеж. Согласно прогнозам Минсельхоза, в этом году сбор зерновых стал вторым по величине после рекордного 2017 года и превысил 131 млн тонн, а урожай пшеницы достиг второго по величине объема на уровне около 84 млн тонн. Основными импортерами российского зерна остаются страны африканского континента, Турция, Ближний восток. Можно констатировать, что пандемия не повлияла на спрос услуг по перевалке, он стабильно высокий и пока остается таковым. Поскольку Новороссийский зерновой терминал работает с пшеницей как с основной экспортной культурой, а в 2020 году по этому виду зерновых наблюдается положительная динамика производства, объемы загрузки терминала выросли.

— Отразились ли новые правила безопасности, связанные с эпидемиологической угрозой, на работе предприятия?

— Мы почти год живем и работаем в условиях пандемии. Трудимся честно, профес-



«Почти год живем и работаем в условиях пандемии. Трудимся честно, профессионально, в полном объеме выполняем производственные планы. Работа по приемке и отгрузке зерна велась и ведется в полном объеме, без каких-либо ограничений»

сионально, в полном объеме выполняем производственные планы. Работа по приемке и отгрузке зерна велась и ведется в полном объеме, без каких-либо ограничений. Мы требуем неукоснительного соблюдения утвержденных на предприятии правил безопасности не только на терминале, но и за его пределами как со стороны партнеров, так и персонала. Мы сегментировали работников по направлениям деятельности, часть перевели в сменный график и режим удаленной работы. Я всегда говорю, без всяких сомнений, наш терминал — это самое безопасное место. СИЗы, аппараты

для обеззараживания рук и воздуха — все это мы используем для того, чтобы предотвратить распространение инфекции. Считаю, что принятые меры достаточны и профессиональны. А как иначе? Терминал относится к непрерывно действующим предприятиям, а режим повышенной готовности продолжает действовать и в муниципальном образовании, в крае.

— Чем запомнится вам и предприятию уходящий 2020 год?

— Каждый зерновой сезон — особенный, не похож на предыдущий. В жизни НЗТ в

ООО «Новороссийский зерновой терминал» (ООО «НЗТ»), входящий в Деметра-Холдинг, специализируется на перевалке зерна и растительных масел для продажи на экспорт через порт Новороссийск, оказывает компаниям-экспортерам услуги по выгрузке зерновых культур из железнодорожных вагонов и автотранспортных средств, осуществляет приемку зерна по качеству и количеству, а также производит формирование судовых партий и последующую доставку зерновых на борт судна. ООО «НЗТ» занимает лидирующие позиции по выполнению профильных работ среди глубоководных терминалов России, объем перевалки в сезоне 2019/20 составил 4,85 млн т.

2020 произошло несколько ключевых событий, и о них нельзя не сказать.

В августе мы подписали меморандум о противодействии нарушению весогабаритных норм при грузовых автомобильных перевозках. Терминал присоединился к инициативе Ассоциации добросовестных участников рынка АПК по недопущению движения автомобилей с перегрузом. Согласно меморандуму, зерновые терминалы заявляют об отказе в приемке и разгрузке с автомобильного транспорта с превышением нормы массы на 2%, о чем уведомляют своих клиентов с включением в договоры соответствующих условий, а также гарантируют предоставление товаротранспортных документов контролирующим органам.

На наш взгляд, действия недобросовестных перевозчиков не должны приводить к негативным последствиям, от «перегруза» гибнут люди, растет количество ДТП и



разрушаются дороги. Так что ситуацию с перегрузом давно было пора менять. Мы провели большую работу с нашими клиентами по изменению договоров перевалки. Предприняв этот шаг, мы показали, что открыты и прозрачны для органов контроля. В настоящее время мы модифицируем наши внутренние системы для более оперативного предоставления данных.

— Как в непростых условиях пандемии и ограничительных мер удавалось поддерживать высокую производительность труда на предприятии?

— В зерновом сезоне 2019–2020 годов объем отгрузки через ООО «НЗТ» составил 4,85 млн тонн. Пока рано говорить об итогах перевалки в нынешнем сезоне, но мы продолжаем стимулировать наших сотрудников, добиваясь еще больших результатов.

Среди положительного опыта стоит отметить производственные соревнования на лучшее подразделение, проводим викторины по охране труда. В прошлом месяце мы вручили вымпел смене, которая разгрузила рекордное количество вагонов — 1401. Все это подкрепляется и материальным обеспечением. Это позволяет с одной стороны отвлечь коллектив от мыслей о ковиде, а с другой — становится дополнительным стимулом к тому, чтобы услуги по перевалке нашим клиентам оказывались с максимальной скоростью и высоким качеством.

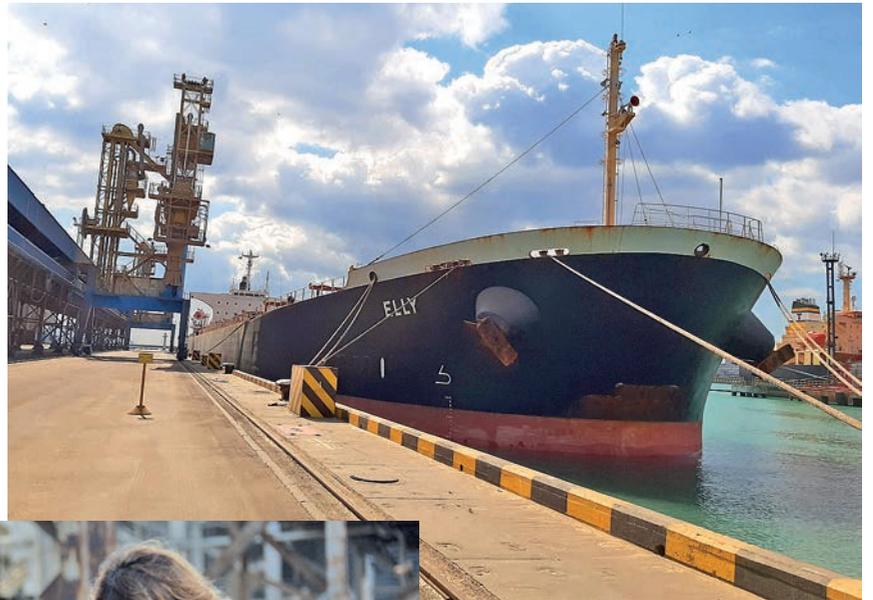
— Новороссийский зерновой терминал активно сотрудничает с администрацией города. Расскажите о совместных проектах города и предприятия, осуществленных в этом году.

— Новороссийск — город с уникальной и героической историей. Город, где люди умеют трудиться и добиваться успеха. Сегодня Новороссийск становится современным, благоустроенным и комфортным для жизни городом с колоссальным экономическим потенциалом. Наше сотрудничество с городской администрацией активно развивается, в этом году мы успели реализовать ряд совместных проектов.

В частности, отремонтировали несколько участков дороги по улице Сакко и Ванцетти, провели ремонт светофорного объекта и обустройство пешеходного перехода в районе школы № 18 на Мефодиевке, выполнили реконструкцию дорожного полотна на перекрестке улиц Судостальская и Ревельская. Там был опасный поворот, благодаря проведенным работам он стал более плавным. В следующем году работу по реконструкции автотранспортной инфраструктуры муниципального образования продолжим.

— Расскажите о социальных и благотворительных проектах «НЗТ», какие новые программы были реализованы, в частности в связи с пандемией?

— Конечно, Новороссийский зерновой терминал не мог оставаться в стороне. Благо-



даря принятому со стороны акционеров решению мы приобрели два аппарата ИВЛ для лечения больных ГБУЗ «Городская больница № 1 города Новороссийска». Это наше видение социальной ответственности предприятия перед горожанами и посильная возможность помочь медикам, которые находятся на передовой в борьбе с COVID-19.

— Были ли реализованы новые проекты на предприятии в этом году и какие задачи поставлены на будущее?

— В этом году ООО «Новороссийский зерновой терминал» (ООО «НЗТ») завершает проект операционных улучшений. Проведено техническое перевооружение устройства приема зерна из автотранспорта, построена современная лаборатория по оценке качества зерна, заменено транспортное оборудование (конвейера и нории автоприема) на более производительные. В результате производительность автоприема возросла на

500–700 тысяч тонн в год. Завершается реконструкция автовесовой. Прорабатываем вторую очередь терминала с полным комплексом услуг по перевалке. Сейчас идет этап проектирования, проект будет включать в себя силосный парк, автоприем и линии передачи зерна на причалы общей производительностью дополнительно 1,5 млн тонн в год.

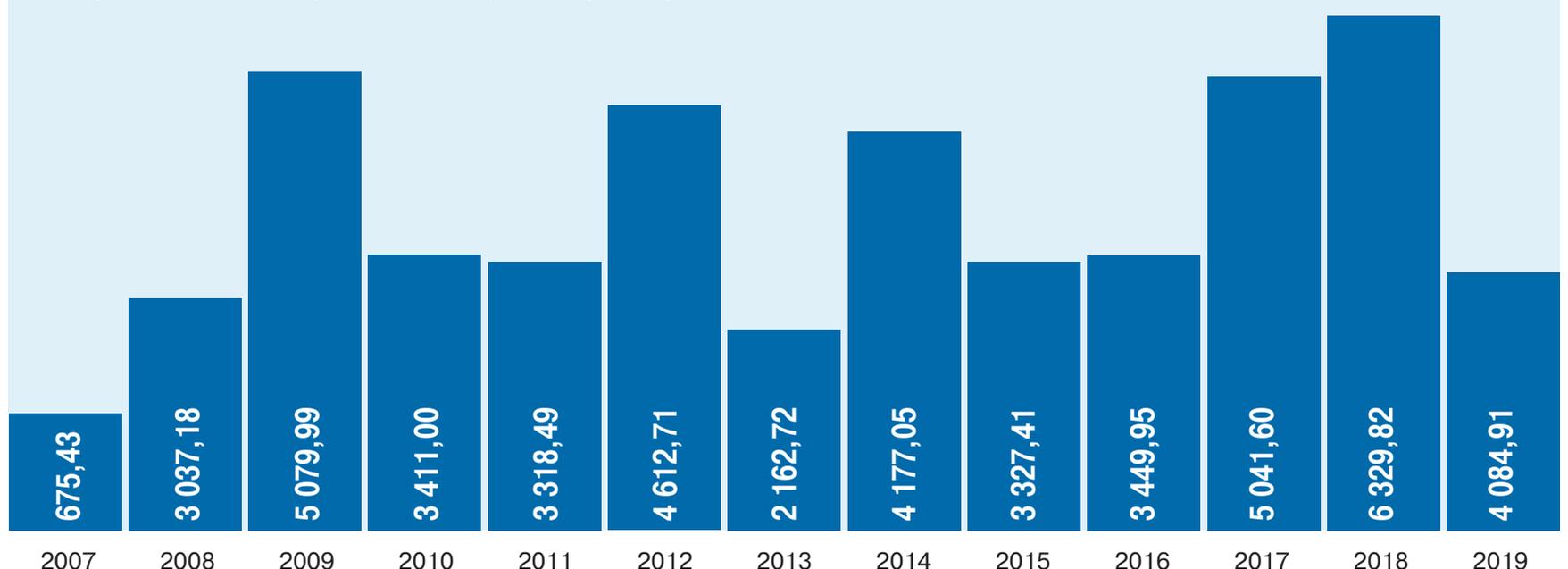
— Чего вы хотели бы пожелать предприятию в наступающем году?

— В канун Нового года хотел бы поблагодарить каждого сотрудника за результат, которого мы достигли. От всей души желаю счастья, здоровья, оптимизма и материального благополучия. Пусть жизнь каждого наполнится душевным теплом и радостью.

«Новороссийск — город с уникальной и героической историей. Город, где люди умеют трудиться и добиваться успеха»

Объёмы перевалки

Перевалка зерновых культур через ООО «НЗТ» по годам, тыс. тонн



ТОВАРНЫЙ ОБОРОТ

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА КУБАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ В 2020 ГОДУ ПРЕТЕРПЕЛА ИЗМЕНЕНИЯ. НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ ПОСТАВОК НЕФТЕПРОДУКТОВ ВЫРОСЛА ДОЛЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ И МЕТАЛЛОВ. АГРАРИИ КРАЯ СВЕРХ ЗАПЛАНИРОВАННОГО ЭКСПОРТИРОВАЛИ МЯСО, МОЛОКО И МАСЛОЖИРОВУЮ ПРОДУКЦИЮ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

За девять месяцев 2020 года из Краснодарского края экспортировано товаров на сумму \$3944 млн, данные приводит Федеральная таможенная служба. Годом раньше он составлял \$3669,7 млн. Как отмечают в региональном департаменте инвестиций и поддержки МСП, в этом году структура экспорта изменилась из-за сильного падения продаж минеральных продуктов, включая топливно-энергетические товары. Их доля упала до 25% против 36% в 2019 году. При этом за три квартала 2020 года доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в структуре экспорта выросла до 35%, за аналогичный период 2019 года она была меньше 19%, доля металлов и изделий из них составила 10% (6% за аналогичный период 2019 года).

«Падение экспорта топливно-энергетических товаров вызвано спадом энергопотребления в Европе в условиях пандемии и вводимых ограничений. В натуральных показателях экспорт снизился меньше, чем в денежном выражении. Основная причина — в падении цен на энергоносители в условиях избытка предложения относительно спроса в середине 2020 года», — сообщил аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев.

С тем, что изменение структуры экспорта — закономерное явление в условиях пандемии, согласен аналитик «Фридом Финанс» Евгений Миронюк. «Ограничения в рамках ОПЕК и глобальное падение спроса на энергоносители повлияли на экспорт минеральных продуктов», — отметил он. Глобальный спрос на металлы и сельхозпродукцию, сопровождавший рост российского экспорта в этих товарных группах, по мнению эксперта, вызван повышенным спросом в условиях пандемии. Продажи в сетях продуктового ритейла во многих развитых странах значительно опережали докризисные. Также это связано с тенденцией роста цен на многие биржевые сельскохозяйственные товары, что было вызвано рекордным вливанием ликвидности основными финансовыми регуляторами и увеличением диспропорций цен в различных регионах мира, что стало причиной наращивания товарных запасов.

«Рост экспорта металлов может быть обусловлен сохраняющимся спросом со стороны Китая. Спад производства в Китае завершился очень рано, и страна уже во втором квартале вернулась к росту. Власти КНР стимулируют восстановление экономики за счет финансирования инфраструктурных проектов, которые обеспечивают спрос на металлы и сырье», — рассказал Алексей Калачев.

По мнению аналитика ГК «Финам» Натальи Аседовой, экспорт сельхозпродукции увеличился, в частности благодаря реализации Минсельхозом России комплекса мер, направленных на повышение конкурентоспособности российской продукции. «При этом поставки мяса птицы возросли за счет Китая, который является основным покупателем данной продукции. Лидером среди импортеров российского подсолнечного масла также стала Поднебесная. Что касается молочной продукции, то основными покупателями стали Беларусь, Украина и Казахстан», — рассказала эксперт, отметив, что возросшие объемы экспорта можно также объяснить конкурентными ценами российской продукции в сравнении с прочими крупными мировыми поставщиками.

В числе групп товаров, чья реализация увеличилась больше всего, — «кожевенное сырье, пушнина



и изделия из них», сообщили в региональном департаменте инвестиций и поддержки МСП. За три квартала 2020 года объем экспорта достиг более \$5 млн (\$0,7 млн годом ранее). Также выросли продажи за рубеж проволоки из легированной стали, сахара, масла, мяса и субпродуктов, железнодорожной техники. В 2020 году впервые начались поставки пластмассы и изделий из нее в Парагвай, плодовоовощной продукции в Македонию и топлива в КНДР.

МОРОЖЕНОЕ, ПРОИЗВЕДЕННОЕ НА КОРЕНОВСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ, ПОСТАВЛЯЕТСЯ В КИТАЙ, МОНГОЛИЮ, ГЕРМАНИЮ, ВЬЕТНАМ, КАНАДУ, США, ВЕЛИКОБРИТАНИЮ, СЕЙШЕЛЬСКИЕ ОСТРОВА И ДРУГИЕ СТРАНЫ

По мнению руководителя регионального подразделения Российского экспортного центра (РЭЦ) Владислава Есина, в текущем году условия для экспортеров были хуже, чем в 2019 году. «Был период, когда из-за пандемии коронавируса вводились ограничения по пересечению границы, но сейчас предприятия края наверстывают упущенное. Спрос на мировых рынках на те продукты, которые производит Кубань, растет, и у нас есть возможность его удовлетворять», — сообщил господин Есин.

ВКУСНЫЕ ПОСТАВКИ По данным регионального минсельхоза на 1 декабря, сельхозпредприятия края реализовали за рубежом продукции на общую сумму \$2315 млн (план

выполнен на 91,8%), что на \$52 млн больше, чем за соответствующий период прошлого года. Сверх запланированного Кубанские аграрии экспортировали масложировую продукцию — \$366 млн (118,6% от плана), мясо и молоко — \$34,8 млн (165,7%), готовую пищевую продукцию — \$202,4 млн (116,3%). Хуже всего обстоят дела с экспортом рыбы и морепродуктов: за рубеж реализовано продукции на \$1,6 млн против \$6 млн годом ранее (план на 2020 год выполнен на 26,6%). «В настоящее время риски недостижения общего показателя экспорта по итогам года в \$2,522 млрд отсутствуют», — заверили в краевом минсельхозе.

В числе компаний, показавших значительный прирост экспорта, — Кореновский молочно-консервный комбинат. За одиннадцать месяцев 2020 года он нарастил поставки товаров за рубеж на 21%. «Сегодня „Кореновский МКК“ — единственное на Кубани предприятие, выпускающее сгущенные молочные консервы и поставляющее их, а также мороженое и другие молочные продукты на экспорт. В 2019 году экспорт составил 4,06 тыс. тонн продукции, за 11 месяцев 2020 года экспортировано 4,2 тыс. тонн», — рассказал генеральный директор компании Игорь Московцев. Молочные продукты и мороженое, произведенные на кореновском предприятии, поставляются в страны СНГ и дальнего зарубежья — Болгарию, Сербию, Израиль, Монголию, Германию, Вьетнам, Канаду, США, Великобританию, Сейшельские острова и другие страны.

«Экспорт молочной продукции уже освоен рядом молокоперерабатывающих предприятий края. Соответствующую аккредитацию кроме ЗАО „Кореновский молочно-консервный комбинат“ прошли ОАО „Тимашевский молочный комбинат“ филиал ВБД, ООО фирма „Калория“, ЗАО „СК Ленинград-

В 2020 ГОДУ КУБАНСКИЕ АГРАРИИ СВЕРХ ЗАПЛАНИРОВАННОГО ЭКСПОРТИРОВАЛИ МЯСО, МОЛОКО И МАСЛОЖИРОВУЮ ПРОДУКЦИЮ

ский», АО фирма „Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева“ и др.» — сообщил генеральный директор Южного молочного союза Константин Синецкий. По его словам, продукция поставляется в Абхазию, Азербайджан, Армению, Грузию, Узбекистан, Эстонию, Афганистан, Киргизию, Казахстан, Израиль и Китай.

В 2020 году Кубань впервые в истории начала поставки вина в Финляндию. Соответствующие переговоры начали вестись в октябре прошлого года. Попасть на финский рынок сложно из-за процедуры закупок и государственной монополии на алкоголь крепче 5,5 градуса. За право поставить товар боролись шесть кубанских виноделов. В результате 2 тыс. литров продукции производства «Кубань-Вино» попали на прилавки Финляндии. Кроме того, «Кубань-Вино» в ноябре этого года осуществила стартовую поставку в Швецию. Первая партия состояла из 10 наименований вин, произведенных из российских автохтонных сортов винограда. «Этот год для нас был очень эффективным в плане экспорта, несмотря на все сложности, связанные с эпидемиологической обстановкой в мире. Участие в выставках принесло нам несколько реальных контрактов на поставку продукции как в Азию, так и в Европу. В рамках программы поиска иностранного партнера нам поступали как холодные, так и горячие контакты. Из-за пандемии переговорный процесс сильно заторможен, однако уверен, что компания выйдет на поставки с некоторыми контрагентами уже в 2021 году», — рассказал директор департамента по развитию и продвижению «Кубань-Вино» Эдуард Долгин.

Продолжение на стр. 24 →

Кажется, что арена банковских услуг для бизнеса давно занята маститыми игроками, которые исчислят свою историю десятилетиями. Однако и здесь появляются яркие новички со смелыми идеями, меняющими мир. Проект Банка «КУБ» (АО) – «Просто|Банк» – именно такой проект. Несмотря на его «молодость» он уже успел уверенно заявить о себе, предложив предпринимателям двух десятков регионов уникальные условия обслуживания. Старший Вице-президент, управляющий филиалом «Просто|Банк» Банка «КУБ» (АО), Денис Хренов согласился рассказать о том, как менялись банковские продукты в этом году, и ответить на вопросы.

– Расскажите, с какой миссией «Просто|Банк» вышел на рынок и изменилась ли она?

– Наша основная миссия отражена в нашем слогане: «Просто|Банк. Наконец-то просто!» Наконец-то просто стать клиентом банка, наконец-то понятно, как движутся денежные средства, какие вопросы задает банк, можно ли получить кредит и как быстро установить эквайринг. «Просто|Банк» позволяет не только получить качественное обслуживание, но и помогает предпринимателю освоиться и развивать свои компетенции. Мы не просто очередная работающая с ним банк, мы – бизнес-партнер и отчасти финансовый советник. Мы всегда подскажем: какой счет открыть, какие для этого понадобятся документы, какой тариф будет наиболее оптимальным. На старте бизнеса мы – то самое плечо, на которое можно опереться. К примеру, наш эквайринговый тариф позволяет первые 2 месяца не оплачивать услуги эквайринга. Этот период в 60 дней, помогает собственнику безболезненно перейти на современный платежный инструмент, посчитать оборот и спланировать свои дальнейшие шаги.

– Как вы оцениваете рынок банковских услуг Краснодар, планируете ли вы работать по всему краю?

– Самая высокая концентрация наших клиентов в достаточно крупных городах. Там, где уже развита культура предпринимательства, регулярно появляются, а затем активно масштабируются новые предприятия. Для старта продвижения своего нового, считаем, взрывного тарифного предложения мы выбрали крупнейшие города, в том числе и Краснодар, где последние годы происходил бум развития малого предпринимательства.

Однако малый бизнес – это тот сегмент, который присутствует везде и не имеет существенных различий, будь то Москва, Санкт-Петербург или Краснодар. Пока что в крае мы представлены только в столице региона, но наша глобальная цель – расширить присутствие практически на всю территорию России, чтобы у каждого бизнеса была возможность работать с надежным банком-партнером.

– Предприниматели из каких сфер чаще всего становятся вашими клиентами?

– Чаще всего это те, кто делают нашу повседневную жизнь проще и комфортнее. Это услуги в сферах быта, торговли, IT, транспорта и образования. В какой-то момент начинающий предприниматель решил открыть свое дело и сделать первый шаг на пути к предпринимательству. И мы помогаем разобраться с бюрократическими процедурами и делаем открытие счета легким и доступным.

– Расскажите, пожалуйста, о технологических решениях, которые уже используются банком и которые еще только предстоит внедрить?



– На сегодняшний день в арсенале банка есть самые востребованные услуги, которые необходимы предпринимателям ежедневно: платежи и переводы, выставление счетов и их оплата. Учитывая сферу деятельности наших клиентов, все больше выбирают наш эквайринг. На фоне пандемии возможность бесконтактной оплаты стала особенно востребованной: теперь это не просто удобство, но и безопасность. Быстро стало привычкой выходить из дома за покупками с одним только мобильным телефоном, в который загружены банковские карты.

В ближайшей перспективе мы планируем выпустить на рынок финансовые продукты, позволяющие сохранять денежные средства,

нам в перспективе принять решение о кредитовании, удовлетворяющем потребности растущего бизнеса. Ранее кредиты были практически недоступны для малого бизнеса. Спасибо регулятору, который позволяет теперь оценивать не только кредитную историю, но и оборот предпринимателя – ситуация меняется.

– Какие новые продукты появились у вас в 2020 году и какие пользуются наибольшим спросом?

– Основной поток клиентов приходит за дистанционным банковским обслуживанием расчетного счета, как правило его дополняет

«На сегодняшний день в арсенале банка есть самые востребованные услуги, которые необходимы предпринимателям ежедневно: платежи и переводы, выставление счетов и их оплата. Учитывая сферу деятельности наших клиентов, все больше выбирают наш эквайринг»

даже в коротком периоде, вплоть до овернайт-а, а также кредитование. Причем мы стремимся, и это очевидный тренд рынка, сделать получение кредитов для предпринимателей простым, легким, а еще и беззалоговым. Особенно для тех, кто занимается понятным нам бизнесом: банк видит, что предприниматель не просто приобрел терминал и кассу, а поставил холодильник и наполнил его продуктами; купил парикмахерское кресло, чтобы открыть новый барбершоп; заказал набор инструментов, которые нужны, чтобы оказывать столярные услуги. А если предприниматель использует наш эквайринг, то прозрачность только увеличивается. И это позволит

эквайринг. Сейчас он особенно востребован среди малого бизнеса. И если раньше были барьеры: стоимость обслуживания достигала 2000–2500 рублей, не всегда было понятно, какой терминал выбрать и как его быстро получить, то теперь все просто. Мы сделали максимально понятную и прозрачную систему. Льготный период вполне достаточен, чтобы разобраться в тарифах обслуживания и понять, как формируется ставка в зависимости от оборота. Для начинающих предпринимателей у нас очень привлекательные тарифы на обслуживание.

Эквайринг – та самая наша компетенция и протянутая навстречу рука помощи, кото-

рая дает возможность уверенно стартовать. Мы считаем, что это потрясающий для рынка и особенно для начинающих предпринимателей продукт. Для тех, кто впервые пользуется эквайрингом, – это такие двухмесячные каникулы. Также у нас крайне щадящая для бизнеса, низкая стоимость использования терминала при относительно небольших оборотах. Если обороты превышают 100 000 руб. в месяц, оплачивать терминал не надо вообще. И это также уникальное предложение по рынку. На наш взгляд, лучшее.

– В чем преимущество того, что «Просто|Банк» входит в Группу Газпромбанка? Получают ли клиенты какие-то бонусы?

– Я бы сказал, что, в первую очередь, это надежность, в том числе и в технологиях. Это важно для бизнеса любого размера. Группа Газпромбанка – одна из крупнейших в России и относится к развитию проектов с потрясающим вниманием.

Какие бонусы получают наши клиенты? «Просто|Банк» входит в Группу Газпромбанка и это позволяет клиентам пользоваться сетью терминальных устройств, банкоматами, всеми технологическими возможностями большого «Газпромбанка».

– Стала ли пандемия вызовом или, учитывая возможность работы удаленно, новым этапом развития банка?

– Очень часто говорят, что кризис – это время новых возможностей. Для нас пандемия стала не просто вызовом. Она показала, насколько мир готов перейти в онлайн и насколько важна дистанционная доступность сервисов. Наверное, сложно представить лучшее сочетание моментов для развития дистанционного банковского обслуживания. Ведь весь мир оказался в ситуации, когда возникла огромная потребность в дистанционных услугах во всех сферах жизни.

Мы стараемся минимизировать количество непосредственных контактов наших клиентов с сотрудниками банка без необходимости и сделать максимально удобным и простым использование наших сервисов. Создать новый востребованный бренд на высоко конкурентном банковском рынке – колоссальный вызов. Однако пандемия помогла нам ускориться и собрать все свои силы для успешной ее реализации.

**Просто|Банк.
Наконец-то просто.**

www.prostobank.online

Тел. 8 (800) 550-51-37

Банк «КУБ» (АО), Группа Газпромбанка,
Генеральная лицензия ЦБ РФ №2584
от 15.09.2015 г.

ТОВАРНЫЙ ОБОРОТ



ФОТО: АРТЕМ КРАСНОВ/КОММЕРСАНТЪ

→ Начало на стр. 22

СПРОС ФОРМИРУЕТ ПАНДЕМИЯ

Объем экспорта промышленных товаров за девять месяцев 2020 года составил \$985,2 млн (без учета «неклассифицированных товаров»), такие данные приводит департамент промышленной политики Краснодарского края.

Значительно меньше прошлогодних объемов поставлено ароматических продуктов переработки топлива (–\$477,5 млн, или –54% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) и смешанных удобрений (–\$34,9 млн, или –34,6%). Отмечен рост экспорта грузовых и пассажирских судов (+\$7,6 млн, или +46,7%), прутков нелегированных горячекатаных (+\$11,6 млн, или +39,2%). Среди новых направлений экспорта кубанской промышленности, освоенных в этом году, в ведомстве называют поставки катализаторов на основе драгметаллов, цельного пушно-мехового сырья норки,

колесных бульдозеров, подготовленного курительного табака, доильных аппаратов и проч.

«В условиях борьбы с коронавирусной инфекцией в мире наблюдается повышение спроса на медицинскую продукцию, а также оборудование для медицинских организаций. Так, кубанская компания «Инсипром» начала экспорт техники для экологичной утилизации медицинских отходов. Инсинератор ИНСИ В-300 (оборудование для термического обезвреживания отходов) поставлен в одно из медучреждений Молдавии. Это оборудование способно утилизировать до 110 кг отходов в час», — сообщили в департаменте.

По словам заместителя директора ООО «Инсипром» Юлии Лариной, произведенное кубанской компанией оборудование уже используется в Азербайджане, Казахстане, Грузии, Армении, Молдавии. «Мы принимаем участие в международных выставках как на территории РФ, так и в целевых странах,

ГЕОГРАФИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВОК ЗАО «ПТИЦЕФАБРИКА «НОВОРОССИЙСК» В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СУЗИЛАСЬ ИЗ-ЗА ДОРОГОВИЗНЫ КОРМОВ

в бизнес-миссиях. При выходе на зарубежный рынок необходимо понимать, какие барьеры могут возникнуть: нужно ли адаптировать производимый продукт под требования зарубежного рынка, есть ли необходимость получения сертификатов и разрешений, также стоит учитывать менталитет клиента. Перед принятием решения о работе в той или иной стране мы изучаем все вышеперечисленное и проводим анализ. В этих вопросах нам очень помогает сотрудничество с Центром координации поддержки экспорта Краснодарского края и АО «РЭЦ», — рассказала Юлия Ларина.

В текущем году завод «Клаас» впервые начал поставки готовой продукции в страны Центральной Европы. «Было поставлено восемь комбайнов

Тисапо 320. В ходе реализации первых поставок мы на практике отработали логистические схемы и взаимодействие с таможенными органами. На следующий год запланированы более существенные поставки. Также мы продолжаем экспорт комплектующих на завод в Германии, куда отправляется 109 позиций. Среди стран ЕАЭС ключевым рынком для нас остается Казахстан», — рассказали в компании.

Как отмечают в департаменте промышленной политики региона, одним из новых направлений становится экспорт крупногабаритного технологического оборудования, такого как токарно-карусельные станки, обрабатывающие центры и проч. Производство такой продукции организовано в рамках реализации проекта по созданию Южнороссийского центра тяжелого станкостроения предприятиями ОАО «Краснодарский завод «Нефтемаш» и ООО «Южный завод тяжелого станкостроения» (ЮЗТМ). Эти предприятия ведут активную работу по продвижению своей продукции на внешние рынки. Год назад, в декабре 2019 года, ЮЗТМ поставил свою первую продукцию на Кубу. Два двухсуппортных карусельных станка были отправлены за океан из порта Новороссийска. «Особенностью этой партии станков стало то, что машины приспособили для работы в агрессивной среде тропического пояса, где постоянная повышенная влажность атмосферного воздуха и высокие температуры», — сообщили в компании.

ШОУРУМЫ ЖДУТ ТОВАРЫ

Экспорт товаров сегодня активно поддерживается государством. По словам Владислава Есина, компании могут рассчитывать на субсидирование затрат на транспортировку сельскохозяйственной и промышленной продукции, возмещаются затраты на сертификацию товаров и регистрацию интеллектуальной собственности (торгового знака), бесплатно для потенциальных экспортеров их продукция выставляется в шоурумах за рубежом, например в Китае, ОАЭ, Вьетнаме, организуется участие в конгрессно-выставочных мероприятиях и бизнес-миссиях.

ПОСТАВКИ МЯСА ПТИЦЫ ВОЗРОСЛИ ЗА СЧЕТ КИТАЯ, КОТОРЫЙ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ ДАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Кроме того, государство предлагает бизнесу снять риски невозврата валютной выручки. Экспортер несет ответственность за то, чтобы ему по контракту заплатили за поставленную продукцию. Валютное законодательство предусматривает до 100% штрафа от суммы неполученных средств. «Страхование от невозврата валютной выручки для бизнеса платное, однако риски многократно превышают плату за эту услугу», — сообщил руководитель регионального подразделения РЭЦ. По его словам, в уходящем году были случаи, когда зарубежные покупатели не платили по счетам за кубанскую сельхозпродукцию, например средства не получил экспортер, поставивший в одну из стран два вагона нута.

«Мы также оказываем нефинансовые меры поддержки, например занимаемся поиском покупателя за рубежом. Эта услуга существует в разных модификациях, например бизнес получает помощь в проведении переговоров: мы обеспечиваем встречу контрагентов, в том числе и на площадках РЭЦ за рубежом. Наши сотрудники работают во Вьетнаме, Китае, Германии и других странах. Эти услуги бесплатны для экспортера», — сообщил господин Есин.

По данным Центра поддержки экспорта Краснодарского края, с начала 2020 года его специалисты отработали 48 заявок кубанских бизнесменов по поиску партнера в ОАЭ, Германии, Польше, Тур-

НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АПК (ДАННЫЕ МИНСЕЛЬХОЗА КРАЯ)

Продукт	Направление экспорта
Зерно	Первая десятка импортеров кубанского зерна: Египет, Турция, Бан Гладеш, Саудовская Аравия, Нигерия, Йемен, Арабские Эмираты, Судан, Кения, Танзания
Масло растительное	Египет, Индия, Китай, Дания, Турция, Германия, Израиль, Канада, Ливия, Армения, Казахстан
Молочная продукция	Панама, Либерия, Багамские Острова, Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Узбекистан, Украина
Молочные консервы сгущенные	Абхазия, Азербайджан, Армения, Багамские Острова, Грузия, Казахстан, Панама, Узбекистан, Украина, Южная Осетия
Мороженное	Болгария, Вьетнам, Германия, Израиль, Канада, Либерия, Панама, Сербия, Китай, США, страны СНГ
Кондитерские изделия	Китай, страны СНГ
Сахар	Афганистан, Гана, Греция, Израиль, Ирак, Китай, Ливан, Ливия, Мадагаскар, Монголия, Панама, Турция, ЮАР, страны СНГ
Жом гранулированный	Греция, Испания, Италия, Китай, Ливан, Турция
Меласса	Израиль, Ирландия, Италия, Кипр, Нидерланды, Турция
Фруктовоовощная консервированная продукция в ассортименте	Израиль, Канада, Китай, Кувейт, Монголия, Панама, Южная Корея, США, страны СНГ
Соки и нектары овощные, плодовые	Белоруссия, Казахстан, Украина, Израиль
Колбасные изделия	Абхазия, Азербайджан, Бангладеш, Грузия, Казахстан, Либерия, Панама
Сыры, сливочное масло	Абхазия, Казахстан, Либерия, Панама, Украина, Южная Осетия, Белоруссия, Багамские острова
Винодельческая продукция	Германия, Израиль, Китай, Норвегия, Япония, страны СНГ



ФОТО: АРТЕМ НАСАРОВ/КОММЕРСАНТЪ

ции, Румынии, Литве, Швейцарии, Сербии, США, Нидерландах, а также странах СНГ. Из них 18 субъектов МСП уже заключили экспортные контракты, 12 предприятий представили свою продукцию в шоурумах в Армении и Казахстане.

В 2020 году кубанские производители приняли участие в таких зарубежных мероприятиях, как выставка в сфере туризма Fitur в Испании и сельского хозяйства AgriTekAstana в Казахстане, а также в международных выставках, проходящих на территории России, «СРМ. Премьера моды», Prodexpo и «Агропродмаш-2020». Продукция края была представлена на коллективных стендах Краснодарского края.

«Помимо этого бизнес имеет возможность бесплатно разместить товары на международных электронных площадках, таких как Alibaba, Ali. biz, eBay, Eriundo. Этой услугой в 2020 году воспользовались более 40 субъектов МСП края. Так, региональный экспортер-производитель по итогам работы на крупнейшей платформе продажи товаров Eriundo заключил экспортный контракт на поставку натуральных банановых чипсов в Китай на сумму 25 млн руб.», — сообщил директор Центра поддержки экспорта края Роман Воронников.

СПЕЦПОЕЗД ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

Субсидирование затрат на транспортировку продукции позволяет кубанским производителям поставлять свои товары по всему миру, в том числе и в довольно отдаленный от Кубани Китай. Для российских экспортеров организован специальный железнодорожный состав, формирующийся в Подмоскowie. «Мало того что мы субсидируем затраты бизнеса на перевозку, доставка товаров в Китай по железной дороге осуществляется по спецтарифу. Продукция прибывает в страну за 14 дней, а не как обычно за 30 суток. Это намного быстрее, чем морским транспортом (30–40 дней). При этом стоимость доставки морем в данный момент практически одинакова с доставкой по железной дороге. Морские перевозчики в последнее время подняли цены на свои услуги, думаю, это связано с популярностью перевозок китайских товаров в предновогодний период. Скорее всего, после Нового года доставка морем снова будет дешевле», — рассказал Владислав Есин.

Как сообщил директор Ростовского филиала «Первой грузовой компании» (ПГК) Вадим Жуков, за 11 месяцев 2020 года объем перевозок на экспорт в вагонах ПГК по Северо-Кавказской железной дороге (СКЖД) вырос почти на 20%, до 721 тыс. тонн. В частности, почти в три раза увеличилась погрузка сахара, до 108,6 тыс. тонн, за счет увеличения отгрузки краснодарскими и ставропольскими сахарными заводами. Более чем в два раза выросли перевозки продовольственных товаров — до 28,3 тыс. тонн. Грузоот-

ПРОДУКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА «КУБАНЬ-ВИНО» ВПЕРВЫЕ ПОПАЛА НА ПРИЛAVКИ ФИНЛЯДИИ

правители также на четверть нарастили экспорт химикатов и соды в вагонах ПГК на СКЖД — до 73,5 тыс. тонн, на 2% химических и минеральных удобрений — до 215 тыс. тонн. Грузы отправлялись в основном в Азербайджан, Казахстан, Грузию и Узбекистан. 45% экспортного грузопотока в страны ближнего и дальнего зарубежья осуществляется через порты Азовского и Черноморского бассейнов. «Наш ключевой клиент — группа компаний ЭФКО, занимающаяся переработкой масличных культур, производством пищевых ингредиентов и кормов для животных, нарастила грузопоток почти в три раза, до 25 тыс. тонн», — отметил Вадим Жуков.

ВЕТЕРИНАРЫ ВЛИЯЮТ НА АССОРТИМЕНТ

В числе проблем, с которыми сталкивается молочная отрасль при поставке товаров за рубеж, Константин Синецкий называет очень долгое оформление разрешения на вывоз в надзорных органах, которое занимает до 30 дней. «Исходя из сложившейся практики, молокоперерабатывающие предприятия должны предварительно пройти ветеринарную аттестацию в Россельхознадзоре и получить право на экспорт. Затем получить от принимающей стороны ее ветеринарные требования, произвести продукцию, которую в последующем нужно исследовать в аккредитованных лабораториях. Подготовленная к отправке партия предоставляется к осмотру ветеринарному специалисту. И только после этого на нее оформляется экспортный ветеринарный сертификат», — рассказал он. Такая заорганизованность ограничивает ассортимент продукции, который может поставить предприятие за границу. В связи с этим Южный молочный союз направил в Госдуму предложения по упрощению процедуры отгрузки продукции на экспорт.

СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕВОЗВРАТА ВАЛУТНОЙ ВЫРУЧКИ ДЛЯ БИЗНЕСА ПЛАТНОЕ, ОДНАКО РИСКИ МНОГОКРАТНО ПРЕВЫШАЮТ ПЛАТУ ЗА ЭТУ УСЛУГУ

Генеральный директор ЗАО «Птицефабрика „Новороссийск“» Владимир Мхитарян отмечает, что география зарубежных поставок предприятия в последнее время сузилась из-за дороговизны кормов. «На сегодняшний день мы экспортируем в среднем 1,5 млн шт. яиц в месяц в ДНР, ЛНР и Абхазию, что составляет примерно 10% от производства. Ранее поставляли продукт в Иран, Армению и Грузию, но вынуждены были отказаться — не проходим по цене. Причина — дорогие корма, цена на которые зависит от доллара и евро. Их про-

изводителям не важно, за рубеж их продавать или отечественному производителю», — сообщил господин Мхитарян.

Среди ключевых препятствий, с которыми сталкиваются российские экспортеры сельскохозяйственной продукции, Наталья Аседова отмечает усиление конкуренции и ограничения, связанные с колебаниями на мировых рынках, тарифы и нетарифные ограничения со стороны участников ВТО и прочих внешних игроков. Также играет роль отсутствие соответствующей инфраструктуры, которая позволила бы сократить логистические издержки и повысить скорость и эффективность экспорта продукции. «Потенциальное и действующее ввозирование российских поставок на внешние рынки и применение пошлин (на экспорт пшеницы, кукурузы, ржи, ячменя, подсолнечника и рапса) создает дополнительные бюрократические барьеры для наращивания экспорта. В то же время является важным фактором стабилизации цен на внутреннем рынке», — сообщил Евгений Миронюк.

НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КУБАНИ

В числе перспективных направлений экспорта опрошенные эксперты назвали продукцию легкой промышленности, сельхозтехники, дальнейшего развитие продовольственных поставок в Китай. «Мы видим перспективу в продвижении традиционных русских молочных продуктов, таких как творог и сметана, сделанных по советским технологиям, уникальный кефир с настоящим кефирным грибом, варенец, ряженка и др. В одних странах просто не знают об этих продуктах, а другие не имеют возможности приобрести их из-за сложности и длительности процесса отгрузки», — рассказал Константин Синецкий.

В качестве перспективного географического направления реализации молочной продукции эксперт назвал Китай. Сейчас в стране активно растет спрос на нее в связи с пропагандой полезности молока и здорового питания в целом. «В этом году Южный молочный союз наладил партнерские отношения с управлением коммерции и торговли города Чэнду КНР. Китайская сторона заинтересована в поставках молочной продукции из России. От одного из дистрибьюторов Китая „Русский дом“ нам уже поступил запрос — крупнейший поставщик в Пекине ищет производителей в России. Для поставок рассматривается вся линейка молочной продукции, но наибольшее внимание дистрибутора направлено на сыры и сливочное масло», — рассказал господин Синецкий.

О намерении осваивать новые экспортные направления заявили в компании «Инсипром». «Заниматься дальнейшим развитием экспорта будем обязательно. Проблема уничтожения отходов во всем мире становится актуальнее с каждым днем, в связи с этим к нам чаще стали поступать запросы из стран, в которых остро стоит вопрос накопления мусора. В период пандемии вырос спрос на инсинераторы, предназначенные для утилизации медицинских отходов. Что касается выхода на новые рынки, то мы уже сейчас ведем переговоры с Индией, Монголией, Лаосом, Вьетнамом, Германией, Латвией, Словенией, Эстонией», — отметила Юлия Ларина. В департаменте промышленной политики края прогнозируют повышение объемов экспорта сельхозтехники. «Это связано с принимаемыми на федеральном и краевом уровнях специальными мерами господдержки для производителей», — рассказали в ведомстве.

Владислав Есин считает перспективным направлением экспорта продукцию текстильной промышленности. «На Кубани сформирован кластер легкой промышленности, который отшивает продукцию не только не хуже, но и лучше конкурентов. Это связано с тем, что многие предприятия закупили новое оборудование, а модели одежды разработаны мировыми лидерами в дизайне. Заказы, например, той же „Зары“ (торговая сеть группы компаний Inditex) размещены на наших предприятиях. Продукция уже экспортируется, в том числе с использованием электронных торговых площадок», — заявил эксперт. ■



ЮРИЙ ПЕЧЕНЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЮГПРОМ»

Те ограничения, которые были введены весной и связаны с пандемией, безусловно, сократили количество живых контактов с клиентами, что повлекло за собой падение спроса на нашу продукцию — зерноуборочные комбайны и тракторы производства «Ростсельмаш». Нам пришлось перестраиваться, больше работать по телефону, скайпу, зуму, проводить совещания, аттестации, обучение. Корректировка цен на сельхозпродукцию увеличила спрос на нашу технику в Краснодарском крае в осенний период, и мы закончим год со 100% выполнением плана продаж.

Что касается наших инвестиционных планов на следующий год — мы будем ориентироваться на результаты наших продаж в 2021 году, посмотрим, какие сюрпризы нам принесет погода, какие виды будут на урожай в 2021 году. При благоприятном сценарии мы будем инвестировать в развитие нашего бизнеса. Однако сегодня мы придерживаемся стратегии экономии на издержках. Те новые условия, связанные с пандемией, в которые нас закинула жизнь, заставили нас обратить внимание на другие методы продвижения товаров, мы серьезно посмотрели на цифровую составляющую своего бизнеса. Мы пересмотрели свой взгляд на интернет-продажи. Жизнь показала, что старые методы маркетинга практически уже не так эффективны, поэтому будем направлять свои усилия на изучение и использование новых современных маркетинговых стратегий.



ЕВГЕНИЙ ХВОРОСТИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО ФИРМА «АГРОКОМПЛЕКС» ИМ. Н. И. ТКАЧЁВА

Если не брать всплески, которые были вызваны, прежде всего, паникой по поводу коронавируса, потребление несколько снизилось, мы видим, что люди начали жестко экономить. Мы практически не поднимали цены на основные виды продукции: молочная продукция, колбаса, мясо по ценам оставались в прошлогоднем тренде. При этом, понимая, что спрос потребителя изменился в сторону эконом-сегмента, мы запустили в производство ряд новых линеек эконом-класса.

Коронавирус, естественно, внёс корректировки в рабочий процесс, но мы адаптировались за это время, ужесточили санитарный контроль, смогли локализовать очаги, держим всё под контролем. Объем производства при этом не снижаем и оперативно реагируем на изменение спроса: весной мы фиксировали повышенный спрос на консервацию, поэтому перестроили график работы производства, работали круглосуточно, в три смены по 8 часов.

Все процессы отлажены, всё, что нужно было сделать для безопасности наших предприятий и сотрудников, сделано, поэтому в следующем году мы будем поддерживать эту систему работы. Если говорить о возможном ажиотажном спросе, ограничений в объемах производства нет. Мы готовы к двукратному как минимум увеличению заявок по всей продукции, если возникнет такая необходимость.

«ГОД ПОКАЗАЛ, ЧТО МЫ ВСЕГДА ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ ПЛАН Б»

ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР АЛЕКСАНДР ТРЕМБИЦКИЙ РАССКАЗАЛ О КЛЮЧЕВЫХ ПРОЕКТАХ В ОТРАСЛИ ТЭК И ЖКХ КРАЯ

2020 год оказался непростым для энергетического и коммунального комплекса Краснодарского края. В Краснодаре из-за жары происходили перегрузки электросетей и массовые отключения света, а на побережье в связи с засухой возник дефицит воды. О том, какие ключевые проекты сейчас реализуются в этой отрасли, когда в регионе появятся новые мусороперерабатывающие мощности, и нужна ли краю сеть заправок для электрокаров, рассказал вице-губернатор Александр Трембицкий.

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Краснодарский край всегда считался энергодефицитным регионом. Позволяет ли запуск новых мощностей принципиально решить эту проблему?

АЛЕКСАНДР ТРЕМБИЦКИЙ: Скажем так, сейчас мы менее энергодефицитный регион, чем раньше. Но это не значит, что проблема уходит на второй план. Экономические темпы развития края опережают среднероссийские, а энергосистема, к сожалению, отстает. У нас она децентрализована, в крае действуют 55 территориальных сетевых организаций, из которых лишь 14 имеют собственные инвестпрограммы. Но, несмотря на это, за последние пять лет на Кубани введено в эксплуатацию более 3 тыс. км линий электропередачи, а мощности возросли на 1600 МВА. И это без учета мероприятий, которые проводились в рамках создания энергомоста между Краснодарским краем и Республикой Крым.

Что касается этого энергомоста, то, да, он проходит через наш регион, но пока мы ничего от него не приобрели и не потеряли. В будущем, когда ситуация в энергосистеме Крыма стабилизируется, этот проект, безусловно, начнет приносить пользу и Краснодарскому краю — в виде дополнительных мощностей.

ЗР: Почему большинство компаний на этом рынке не имеют своих инвестиционных программ? И до-



ФОТО: ИРИНА СЕНЧЕНКО

статочно ли тех средств, которые закладываются в существующие программы?

А. Т.: Надо понимать, что есть компании, у которых на балансе находится одна трансформаторная подстанция и все. И в глобальных масштабах мало что от них зависит. В данный момент мы ведем работу по централизации энергосистемы Краснодарского края, стараемся укрупнять ее. Потому что фактически серьезные средства в ее модернизацию вкладывают лишь 14 участников рынка. Причем даже в их инвестпрограммах только 20% средств предусмотрены на развитие энергосистемы. Так что мы нацелены не на то, чтобы увеличивать финансовый объем инвестиционных программ ключевых компаний, а на то, чтобы нарастить объем инвестиций непосредственно в модернизацию инфраструктуры.

ЗР: Не сдерживает ли это конкуренцию в этой сфере?

А. Т.: Конкуренция, безусловно, важна, но только если она происходит между профессиональными игроками рынка. Нет особого смысла поощрять приход в эту сферу компаний, которые раньше не занимались данным видом деятельности. Но мы, конечно же, готовы выстраивать отношения с предприятиями, которые обладают необходимыми ресурсами — финансовыми, кадровыми и технологическими.

Это социально ответственный бизнес, здесь нет права на ошибку. Например, летом 2020 года в Краснодаре произошел ряд аварий, обесточивших Юбилейный микрорайон, и компания НЭСК, к сожалению, не смогла самостоятельно устранить их в короткие сроки, пришлось привлекать и другие предприятия.

ЗР: Когда это произошло, мэрия Краснодара выступила с идеей о реприватизации электросетей

и возвращении их на баланс муниципалитета. Оправдан ли это?

А. Т.: Бюджет города однозначно не справится с такой нагрузкой. Мы это прекрасно видим по смежным отраслям — тепло- и водоснабжению. Сейчас мы, наоборот, пытаемся передавать муниципальное энергетическое хозяйство в частные руки посредством концессии. Его эксплуатацией должны заниматься профессионалы. Конечно, и к частным компаниям бывают вопросы, но их нужно разрешать путем диалога и добиваться того, чтобы аварий было меньше, а сроки устранения последствий сокращались.

ЗР: Комментируя ход мусорной реформы, губернатор Вениамин Кондратьев не раз говорил, что без создания перерабатывающих мощностей она не может быть реализована. Сколько таких предприятий необходимо и какие факторы мешают их появлению?

А. Т.: Сейчас в крае всего 12 лицензированных полигонов, и еще два допущены к эксплуатации до 2023 года без разрешительной документации. В долгосрочной перспективе они не смогут закрыть потребность края в объектах захоронения отходов. Мусора на Кубани ежегодно формируется около 2,5 млн т, нагрузка на полигоны немалая. И нам нужно в довольно ограниченные сроки обеспечить регион недостающей инфраструктурой.

ФАКТИЧЕСКИ СЕРЬЕЗНЫЕ СРЕДСТВА В МОДЕРНИЗАЦИЮ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ ВКЛАДЫВАЮТ ЛИШЬ 14 УЧАСТНИКОВ РЫНКА. ПРИЧЕМ ДАЖЕ В ИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММАХ ТОЛЬКО 20% СРЕДСТВ ПРЕДУСМОТРЕНЫ НА ЕЕ РАЗВИТИЕ

Мы уже начали эту работу вместе с инвесторами. В данный момент подписано протоколов на строительство объектов общей стоимостью 7,3 млрд руб. Инвесторами выступают АО «Мусороуборочная компания», ООО «Экоюг», ООО «Экоцентр», ООО «Экохолдинг» и ООО «Экотехпром». По некоторым проектам уже в 2020 году приступят к проектированию. До 2023 года все они должны быть реализованы, и мощности введены в эксплуатацию.

ЗР: Речь идет о полигонах?

А. Т.: С учетом современного законодательства мы не можем говорить только о полигонах. ФЗ № 89 дает конкретный перечень категорий отходов, которые захоронять нельзя. Соответственно, это должны быть полигоны с сортировочными линиями. Будут строиться целые комплексы по переработке, но слово «переработка» не означает, что там будут производить какой-то конечный продукт. Это сложно и зачастую невыгодно в рамках одного проекта. На этих предприятиях, создаваемых региональными операторами по обращению с ТКО, будет производиться промежуточное сырье, которое потом можно будет продавать занимающимся его переработкой компаниям.

ЗР: Есть ли уже какая-то конкретика по этим проектам?

А. Т.: Пока они еще требуют проработки. Например, как мы знаем, почти любой проект по размещению полигона вызывает недовольство жителей, и нужно позаботиться о том, чтобы их интересы были учтены. С другой стороны, не все понимают, что на современных полигонах, таких как Белореческий и Ко-



ФОТО: ВЛАДИСЛАВ

ЭНЕРГОСИСТЕМА КРАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАНА, ИЗ 55 ДЕЙСТВУЮЩИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛИШЬ 14 ИМЕЮТ СОБСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ



панской, нет ни намека на запах или антисанитарию. Поэтому я думаю, что постепенно отношение людей к этому будет меняться, ведь очевидно, что строить полигоны необходимо.

Что касается финансовой модели, то в данном случае мы говорим не о концессии, а о конкретных инвестиционных проектах региональных операторов. Конечно, затраты на реализацию будут включаться в тариф, но по большинству зон в Краснодарском крае тарифы уже подсчитаны, и мы видим, что критического роста не будет. В некоторых случаях часть расходов покрывает бюджет, и нагрузку на население мы сведём к минимуму.

ЗР: Краснодарский край является одним из регионов, привлекательных с точки зрения реализации проектов альтернативной энергетики. Если ли какие-то планы в этой сфере?

А. Т.: Целесообразность и эффективность энергии, полученной при помощи ветрогенерации, уже доказана европейским опытом, игнорировать мировой переход на «зеленую» энергетику уже не получается.

Фактически правительство России уже готовит инструменты управления сегментом возобновляемых источников энергии, например проект энергетической стратегии развития страны до 2035 года, главной целью которого является переход сектора энергетики на качественно новый уровень с использованием ВИЭ.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭНЕРГИИ, ПОЛУЧЕННОЙ ПРИ ПОМОЩИ ВЕТРОГЕНЕРАЦИИ, УЖЕ ДОКАЗАНА ЕВРОПЕЙСКИМ ОПЫТОМ, ИГНОРИРОВАТЬ МИРОВОЙ ПЕРЕХОД НА «ЗЕЛЕНУЮ» ЭНЕРГЕТИКУ УЖЕ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ

Край обладает огромным потенциалом использования ВИЭ, поэтому необходимость перехода к использованию возобновляемой энергии становится все более очевидной и перспективной.

Также на РИФ-2019 было подписано соглашение с дочерними структурами группы компаний «Хэвел» (ООО «Возобновляемые источники энергии» и ООО «Хэвел-РГ») о строительстве солнечных электростанций общей мощностью более 150 МВт. Учитывая большой опыт «Хэвел», строившей аналогичные объекты по всей России, а также высокий уровень инсоляции на Кубани (в 10 раз выше, чем, к примеру, в Москве), думаю, что у этого проекта большие перспективы.

РЕГИОН ОБЛАДАЕТ ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВИЭ

ЗР: Кубань — один из регионов России, где действительно могут быть востребованы электрозаправочные станции по дороге к морю на протяжении трассы М4 «Дон»?

А. Т.: В данный момент в Краснодарском крае больше 30 заправочных станций для электрокаров. В Краснодаре расположена одна «быстрая» станция заправки около инновационного центра «Аквариум» (на пересечении Северной и Кутузова). На главной городской площади находится одна общественная «медленная» станция. Есть еще одна, приватная, на территории гостиницы «Интурист» (ею могут воспользоваться только гости отеля), одна — для жителей комплекса по Бородинской улице. Также есть три столбика «быстрой зарядки» под Краснодаром в Адыгее, в районе ТЦ «Мега Адыгея-Кубань», и там же — три столбика «медленной зарядки». Еще порядка 26 станций расположены на территории края, 12 из них — в Сочи.

В 2018 году были предложения от компании «Электросити» оборудовать 100 электрозаправочных станций (ЗЭС) на Черноморском побережье Краснодарского края. Однако фирма открыла в регионе только одну ЗЭС, после чего проект был заморожен.

В то же время я уверен, что в крае есть хороший ресурс для развития системы электротранспорта: здесь формируется значительный туристический трафик и, конечно, экологичные виды транспорта здесь должны быть в приоритете. Уже в ближайшие годы вдоль федеральных трасс на юге появится сеть электрозаправочных станций.

ЗР: Одна из серьезных проблем малых муниципалитетов края — огромные долги за ресурсы. Часто МУПы лишь копят эти долги, но фактически погасить их не могут. Какие решения вы видите?

А. Т.: Действительно, проблема долгов МУПов за потребленные энергоресурсы существует и находится на постоянном контроле администрации Краснодарского края. В большинстве случаев основными причинами образования задолженностей является несоответствие старого оборудования современным экономическим реалиям и отсутствие средств у предприятий на его модернизацию.

Если говорить о сфере теплоснабжения, указом президента Российской Федерации о конкуренции установлено, что до 2022 года не менее 95% тепла должно отпущаться частными операторами. За последние годы сделано немало для достижения этой цели, на конец 2019 года у нас в крае этот показатель составлял 80,3%. При том что механизм концессии, посредством которого это реализуется, активно применяется в регионе лишь с 2017 года.

В 2020 году велась и продолжает вестись активная работа с инвесторами. Заключаются концессионные соглашения. Так, на сегодняшний день в отношении систем теплоснабжения и горячего водоснабжения уже заключено 11 концессионных соглашений в Северском, Ейском, Успенском, Куцеском, Кавказском районах и городе Горячий Ключ.

В 2021 году также планируется заключить концессионные соглашения в Тихорецком, Новокубанском, Крыловском, Курганинском, Славянском, Мостовском, Староминском районах.

ЗР: Летом 2020 года в городах побережья в очередной раз случился дефицит воды. Эта давняя проблема, которую из года в год решить не получается. Возможно ли это в принципе?

А. Т.: В этом году к обострению ситуации в первую очередь привела засушливая погода. Муниципальные образования на побережье зависят от водоемов, наполняющихся за счет выпадающих осадков. А уровень воды резко упал по всему краю, это было отчетливо видно.

В КРАЕ ЕСТЬ ХОРОШИЙ РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА: ЗДЕСЬ ФОРМИРУЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ТРАФИК И, КОНЕЧНО, ЭКОЛОГИЧНЫЕ ВИДЫ ТРАНСПОРТА ЗДЕСЬ ДОЛЖНЫ БЫТЬ В ПРИОРИТЕТЕ

В Геленджик вода поступает из двух источников: собственного Дивноморского водозабора и через Троицкий групповой водопровод (ТГВ). ТГВ работал в том же режиме, что и в прошлые годы, даже подавая немного больше воды, потому что был реконструирован один из участков длиной 18 км. Однако Дивноморский водозабор вместо обычных 20–25 тыс. кубометров стал подавать 2–3 тыс. Естественно, возник дефицит. Пришлось увеличить объем поставки ТГВ, но он также составляет 80% потребляемой воды Новороссийску.

Безусловно, работы по модернизации Троицкого группового водопровода будут продолжаться: в 2021 году введем еще один участок продолжительностью 11 км, другой участок (26 км) между Новороссийском и Геленджиком в данный момент проектируется. В целом на развитие трех групповых водопроводов в крае будет направлено около 12 млрд руб. Результатом этого должна стать независимость многих муниципальных образований от природных источников воды.

Но год показал, что мы всегда должны иметь план Б. Не просто полагаться на источники, кото-

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ НА КУБАНИ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БОЛЕЕ 3 ТЫС. КМ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ

рые уже есть, но и искать и разрабатывать новые. В Геленджике сейчас проводятся изыскания, будут буриться порядка 10 скважин. И если подтвердится наличие водоносных слоев, то нужно думать о строительстве нового водозабора. Хотя и Дивноморский нуждается в ремонте. В любом случае мы сделаем все, чтобы к началу курортного сезона 2021 года проблема нехватки воды на побережье уже не стояла так остро.

ЗР: Еще одна проблема побережья — недостаточность систем водоотведения и канализации, в результате чего жители постоянно жалуются на сливы нечистот в море. Что планируется делать в этом направлении?

А. Т.: Как правило, причинами слива нечистот в море от коммунальных предприятий являются локальные аварийные ситуации на канализационных очистных сооружениях.

Разумеется, показатель износа канализационных очистных сооружений в крае высокий. Однако в сфере водоотведения работа по модернизации также проводится. Так, в этом году начато строительство глубоководного выпуска на Тонком мысе в Геленджике. Финансирование строительства осуществляется в рамках государственно-частного партнерства (за счет средств федерального, краевого и муниципального бюджета), заказчик строительства — концессионер.

На очистных сооружениях канализации «Бзугу» запущен в эксплуатацию цех сушки илового осадка. Эти очистные строились во время подготовки Сочи к зимним Олимпийским играм 2014 года и по проекту были рассчитаны на очистку 140 тыс. кубометров канализационных стоков в сутки. Однако в конце 2013 года заработала только первая очередь мощностью 70 тыс. кубометров в сутки. Половина линий технологической очистки сточных вод, а также ряд объектов этого, по проекту, самого современного на тот момент в России комплекса остались недостроенными. В их числе и цех сушки илового осадка. Бзугинские очистные в настоящий момент справляются с тем объемом сточных вод, который поступает на них от наших абонентов в Центральном и Хостинском районах Сочи. Но город стремительно развивается, нагрузка увеличивается. Поэтому мы последовательно будем работать над завершением строительства и доведением их мощности до проектных 140 тыс. кубометров в сутки.

Сегодня это действительно важная проблема для многих муниципалитетов региона, но мы понимаем, как ее нужно решать.

Беседовал Михаил Лукашов

Россети Кубань: итоги года и новые «цифровые» проекты



В 2020 году в истории энергетической отрасли Кубани сразу два юбилея: 100 лет принятия Плана ГОЭЛРО и 130 лет зарождения электроэнергетики в крае. В канун профессионального праздника – Дня энергетика, который люди самой светлой профессии отмечают 22 декабря, генеральный директор ПАО «Россети Кубань» Сергей Сергеев подвел итоги деятельности крупнейшей энергокомпании на Юге России в уходящем году и рассказал о «цифровых» перспективах организации

– Развитие региона влечет за собой увеличение энергопотребления. Какие усилия «Россети Кубань» направляет на создание необходимых энерго мощностей для Кубани и Адыгеи?

– Потребление электроэнергии на Кубани растет год от года. Прирост за последние пять лет составляет 3,8%. Более половины потребляемой мощности приходится на три основных территории: Краснодар с пригородом, юго-западный и сочинский энерго районы.

Регион развивается, в крае реализуются крупные проекты по строительству и модернизации промышленных предприятий и объектов АПК, возводятся новые школы,

детсады и поликлиники. Сотрудники «Россети Кубань», крупнейшей электросетевой компании Юга России, осознают всю ответственность перед бизнесом и жителями края по обеспечению надежности энергоснабжения. В 2020 году финансирование инвестиционной программы «Россети Кубань» составляет 5,3 млрд руб. В течение года компания вела 158 МВА новой трансформаторной мощности и построила свыше 500 км линий электропередачи различного класса напряжения.

До конца года планируем завершить два крупных инвестпроекта. Один из них – первая в Краснодаре цифровая подстанция 110 кВ «Ангарская». Другой, не менее важный проект уходящего года, строительство почти 10 км кабельно-воздушных линий 110 кВ для присоединения объектов «Новорослесэкспорта», крупнейшего оператора по перевалке контейнеров и лестных грузов.

– Расскажите подробнее о подстанции «Ангарская» и модернизации других энергообъектов в Краснодаре.

– Подстанция 110 кВ «Ангарская» суммарной мощностью 50 МВА расположена в северо-восточной части города. Ввод ее в эксплуатацию позволит присоединить к сетям краевую клиническую больницу, новые предприятия малого и среднего бизнеса, девелоперские объекты. Строительство питающего центра идет в рамках программы группы «Россети» «Цифровая трансформация 2030». Кроме того, в краевой столице завершается реконструкция пяти подстанций – «Динской», «Северской», «Юго-Западной», «Юго-Восточной», «Старокорсунской». Масштабную модернизацию питающих центров краевой столицы мы начали еще в прошлом году.

– Из года в год инвестиции в энергохозяйство, находящееся в ведении «Россети Кубань», увеличиваются. Расскажите о планах на ближайшие годы?

– Действительно, «Россети Кубань» ежегодно наращивают инвестиции в энергетику региона, и в 2021 году такая тенденция сохранится. Мы планируем направить на новые инвестиционные проекты на 20% больше средств, чем в уходящем году. Регион развивается, несмотря ни на какие внешние вызовы, соответственно должно развиваться и электросетевое хозяйство, причем с опережением, чтобы в будущем обеспечить потребности края. Суммарно в 2021–2023 годах «Россети Кубань» планирует направить на строительство и реконструкцию существующих энергообъектов 19,5 млрд руб. Об этом мы говорили и на состоявшихся недавно в парламенте Краснодарского края слушаниях о перспективах развития энергетики.

Сейчас ведем проектные работы по реконструкции крупнейших подстанций 110 кВ в сочинском энерго районе – «Пасечная», «Адлер», «Кудепста». После реконструкции их мощность будет увеличена на 96 МВА. Это существенный прирост.

В Краснодаре и пригороде планируется модернизация подстанций 110 кВ «Южная» и «Старокорсунская», а также строительство новых линий высоко класса напряжения. Есть планы по реконструкции питающих центров и ЛЭП

В 2021-2023 годах «Россети Кубань» планирует направить в новое строительство и реконструкцию существующих энергообъектов

19,5 млрд руб.

В 2020 году введено

158 МВА

новой трансформаторной мощности

В 2020 построено свыше

500 км

линий электропередачи

В 2020 году подключено более

20 тысяч

потребителей

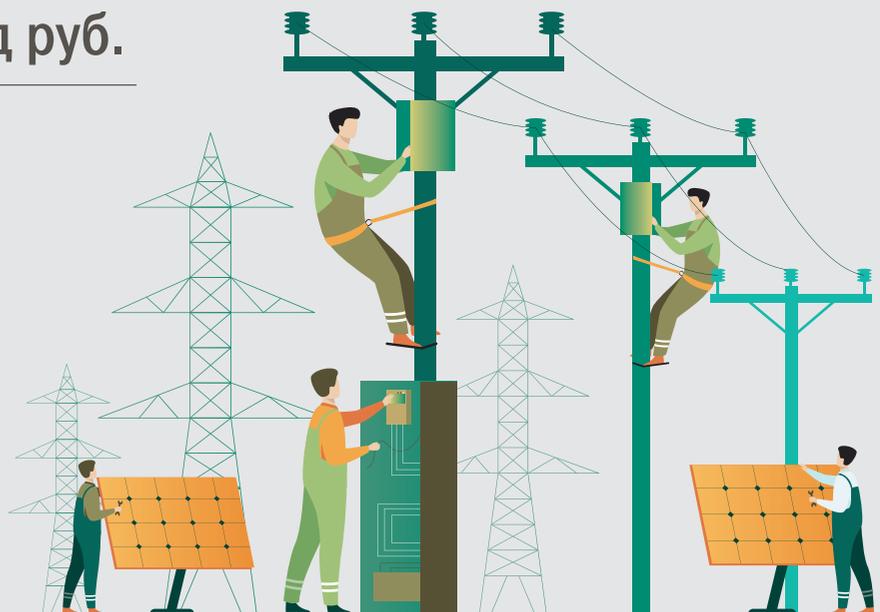
В 2020 году установлено более

100 тысяч

«умных» счетчиков

В 2020 году общая мощность новых абонентов составила

558 МВт





в Лабинске, Холмской, Афипской, Армавире, Темрюке, Ленинградской, Ейске и др. В числе приоритетных направлений компании – обеспечение электроснабжения промышленных и инвестиционных площадок в Республике Адыгея. Здесь мы реконструируем девять центров питания 35/110 кВ и построим линии электропередачи. Это даст дополнительно 317 МВА трансформаторной мощности, протяженность новых ЛЭП достигнет 46 км.

– **Что предпринимается компанией для обеспечения бесперебойного электроснабжения медучреждений, в том числе принимающих пациентов с COVID-19?**

– Всего на территории Краснодарского края и Республики Адыгея – 27 медицинских учреждений, оборудованных аппаратами ИВЛ. Безусловно, все они оснащены резервными источниками питания. От наших сетей напрямую запитаны восемь больниц. Там, где

ском районе, логистический центр в Теучежском районе Адыгеи, объекты «Газпром добыча Краснодар» в Славянском районе.

– **Сегодня отрасль, как и вся экономика страны, переходит в цифровой режим работы, внедряются новые технологии, недоступные еще вчера. Что предпринимается для цифровизации системы электроснабжения на Кубани и в Адыгее?**

– Цифровизация сетей начата нами несколько лет назад с установки «умных» счетчиков. В рамках концепции «Цифровая трансформация 2030» в прошлом году была введена в эксплуатацию подстанция 220 кВ «Порт» на Таманском полуострове. На этом энергообъекте «цифра» обрабатывает более 6,5 тыс. сигналов. Цифровизация – уже стала нашей реальностью, она позволяет в формате 24/7 следить за работой оборудования. Среди наших «цифровых» проектов, которые мы планируем реа-

– **Чем выгоден «умный» счетчик для жителей и за чей счет производится его установка и обслуживание?**

– Такие приборы учета «Россети Кубань» устанавливает бесплатно. «Умные» счетчики освобождают потребителей от необходимости ежемесячной передачи показаний в бытовую организацию. Жители могут контролировать расход электроэнергии и параметры сети через личный кабинет. Также интеллектуальные приборы учета позволяют экономить свой бюджет за счет применения тарифов, дифференцированных по времени суток, и планирования своей нагрузки.

Создание интеллектуальной системы учета является эффективным инструментом в борьбе с коммерческими потерями электроэнергии. Мы мониторим «очаги» потерь и тут же реагируем в случае их выявления. В результате снижаются издержки и повышается эффективность сетевых организаций, в том числе за счет того, что уже нет необходимости выезжать к потребителям для проверки показаний приборов учета. Кроме того контроль за нагрузкой в сети положительно отражается на качестве и надежности электроснабжения.

– **«Россети Кубань» – крупнейшая, но не единственная энергокомпания в регионе. Как вза-**

лись без электричества. Для восстановления электроснабжения «Россети Кубань» направила 12 оперативных бригад общей численностью 52 человека, а также 14 резервных источников энергоснабжения мощностью 1840 кВт и три передвижные электротехнические лаборатории. Совместными усилиями электроснабжение было восстановлено.

Страницы истории

22 декабря 2020 года Россия отмечает 100-летие принятия Плана ГОЭЛРО. Но в истории энергетики Кубани есть своя памятная дата – 130 лет появления первой действующей кубанской электроустановки. Это был локомотив мощностью 16 л. с. с динамомашинной Волты, установленный в 1890 году на мельнице Волочаева в с. Федоровском (ныне ст. Федоровская Абинского района). Установка вырабатывала электрический ток для освещения.

Первая электростанция трехфазного переменного тока была построена в 1893 году на элеваторе в Новороссийске. Генераторы и двигатели были изготовлены местными силами. Она стала фактически первой в России промышленной установкой трехфазного тока для снабжения промышленного предприятия. В Екатеринодаре в январе 1891 года в новом здании городской больницы на углу улиц Красной и Длинной (ныне 1-я городская больница) был смонтирован электрогенератор, в помещениях впервые были установлены 100 лампочек накаливания конструкции Эдисона. Для уличного освещения были поставлены два фонарных столба с шарообразными плафонами с электрическими лампочками. Газета «Кубанские областные ведомости» сообщала: «Свет от фонарей оказался настолько сильным, что на всем пространстве улицы между перекрестками, где установлены фонари, свободно можно было различать лица проходящих людей и все детали освещенных зданий, хотя ночь была совершенно темная и небо покрыто сплошным слоем облаков. Освещение больницы не оставляет желать ничего лучшего».

«Россети Кубань» – это крупнейшая в регионе электросетевая компания, которая имеет за плечами богатейшую историю, профессиональные кадры, достаточные силы и средства»

собственных резервов было недостаточно, мы дополнительно установили источники энергоснабжения. Наш персонал ежедневно проверяет работу этих установок. С начала пандемии мы провели совместно со смежными электросетевыми компаниями 360 противоаварийных тренировок. Рядом с медучреждениями на круглосуточном дежурстве находится наш технический персонал.

– **Сколько потребителей региона и на какую мощность подключены к сетям в текущем году? Назовите самые крупные из них.**

– В 2020 году наша компания подключила к сетям более 20 тыс. абонентов, общая мощность присоединенных объектов составила 558 МВт. Безусловно, самое пристальное внимание мы уделили медицинским учреждениям, которые нуждались в дополнительном энергоснабжении, в том числе в связи с их репрофилированием в госпитали для лечения больных с COVID-19. Среди них краевой клинический госпиталь для ветеранов войн, центральные районные больницы в станицах Куцевской и Ленинградской, в Темрюке, городская поликлиника № 2 Сочи и ряд других объектов в Краснодарском крае и Республике Адыгея.

Кроме того, компания обеспечила присоединение около 600 объектов АПК общей мощностью 29 МВт. Новые и дополнительные мощности выделены «Краснодарзернопродукту» в Адыгейске, «Кубанскому комбикормовому заводу» в Калининском районе Краснодарского края, «Союз-Агро» в Гулькевичском районе, «Сырам Кубани» в Выселковском районе и другим.

Среди крупных промышленных объектов, на которых были проведены техподключения, пункт накопления наливных грузов в Темрюк-



лизовать в ближайшей перспективе, создание единого центра управления сетями, единой геоинформационной системы, а также внедрение технологий «цифровой электромонтер».

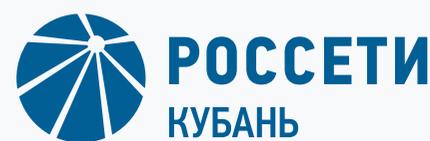
Что касается интеллектуального учета электроэнергии, то это качественно новый подход в обслуживании жителей региона. Лидером в этом направлении у нас является Сочинский энергорайон. В Большом Сочи и Туапсе мы практически завершили переход на цифровую систему контроля и учета электроэнергии. В общей сложности там установлено почти 100 тысяч «умных» счетчиков.

Всего в 2020 году специалистами «Россети Кубань» установлено 107 тысяч современных интеллектуальных приборов учета. Сегодня в зоне ответственности компании эксплуатируется более 280 тысяч «умных» счетчиков.

и взаимодействует с другими энергосетевыми предприятиями?

– Вы правы, «Россети Кубань» – это крупнейшая в регионе электросетевая компания, которая имеет за плечами богатейшую историю, профессиональные кадры, достаточные силы и средства. Бренд компании узнаваем в регионе, а значит, это и особая ответственность для нас. Сегодня в регионе насчитывается почти 50 крупных и небольших территориальных сетевых компаний, которые также несут ответственность за надежность энергоснабжения. Мы не делим потребителей на своих и чужих и в трудную минуту всегда готовы оказать помощь коллегам.

В июле 2020 года из-за 40-градусной жары несколько десятков тысяч жителей Краснодара, запитанные от «НЭСК – электросети», оста-



АО «НЭСК-электросети». Вызовы и планы



О суровых реалиях, вызовах и главных векторах развития энергосистем городов Краснодарского края в преддверии Дня энергетика и 100-летия первого плана электрификации России рассказала генеральный директор АО «НЭСК-электросети» Ольга Краснянская

Год прожит. Подводим итоги — Ольга Игоревна, подходит к завершению 2020 год. Каким он был для вашей компании?

— 2020 по многим причинам стал особенным, и наша компания встретила с рядом вызовов, на которые пришлось отвечать адекватно складывающейся ситуации.

Не буду оригинальной, если скажу, что новая коронавирусная инфекция существенно осложнила нашу работу. Конечно, мы обеспечили наш персонал индивидуальными средствами защиты, часть специалистов перевели на удаленную работу, создали им необходимые технические условия для обеспечения обмена информацией в режиме онлайн. Но отремонтировать сети или поменять прибор учета удаленно невозможно.

Надо сказать, что с ремонтной программой в сложившихся непростых условиях коллектив энергокомпании справился успешно. Капитально отремонтировали 9,2 тыс. км воздушных и 651 км кабельных линий электропередачи, 3931 распределительный пункт и трансформаторную подстанцию, около 1900 км трасс воздушных линий расчистили от деревьев и кустарников. Замечу, что основной объем сделанного пришелся на период жестких карантинных мероприятий, во время которых действовал запрет на отключения потребителей при проведении плановых работ. В ряде случаев, чтобы не лишать потребителей электроэнергии, задействовали мобильные резервные источники питания — их у нас 37 общей мощностью 8610 кВт.

Что немаловажно — на 18 единиц пополнился наш парк специальной техники. Это автогидроподъемники, подъемные краны, экскаваторы, грузовые автомобили и самосвалы, прицепы и кабельные транспортеры. Приведу в пример один важный показатель, характеризующий надежность работы компании. В наших сетях в последние годы отмечается снижение количества технологических нарушений. В осенне-зимний период 2019–2020 гг. их было на 16 процентов меньше, чем годом ранее, а в текущем году почти на 12 процентов в сравнении с 2019. По совокупности сделанного Министерство энергетики России выдало компании паспорт готовности к работе в зимних условиях.

Форс-мажор

— В июле в некоторых районах Краснодарского края произошли отключения электроснабжения, которые создали неудобства жителям. Чем они были вызваны?

— Особенность Кубани в том, что вот уже лет десять или пятнадцать здесь имеет место не только зимний, но еще и летний максимум потребления электроэнергии. Этим летом аномальная жара в регионе привела к тому, что нагрузка на сети нашей компании выросла вдвое: с 280 до 560 МВт. Температуры воздуха до 40 градусов и до 65 градусов на поверхности земли — показатели даже для российского юга экстремальные. В период пиков электропотребления существенно растет нагрузка головных питающих

фидеров 6, 10 кВ, приводящая к превышению их номинальных значений. Это делает невозможным перераспределение нагрузки на смежные питающие центры при создании ремонтных схем. В таких условиях любое повреждение транзитного оборудования приводит к отключению потребителей на время проведения аварийно-восстановительных работ. Именно это и произошло летом текущего года, когда при аномальной жаре из-за нарушения условий охлаждения выходили из строя кабельные линии и трансформаторное оборудование, работавшее в нерасчетных режимах, а возможность перевода нагрузки на смежные питающие центры отсутствовала — они также были перегружены.

Мы еще накануне привели в повышенную готовность 158 бригад — около 600 специалистов и до 300 единиц спецтехники — по всей зоне нашей ответственности. В краевом центре ситуация сложилась самая тяжелая. Но в максимально короткие сроки все технологические нарушения мы ликвидировали.

В контакте

— Какие выводы сделаны из этой ситуации?

— Случившееся высветило ряд вопросов, которые необходимо решать в тесном сотрудничестве с властями муниципальных образований и смежными электросетевыми организациями.

Масштабное строительство новых многоэтажных жилых домов и соци-



ально-значимых объектов в городах ведет к росту нагрузки на электросетевую комплекс Кубани. Это требует увеличения трансформаторной мощности и пропускной способности существующих электрических сетей. Наша компания реализует инвестиционные и ремонтные программы для развития и обновления электросетевого комплекса, но их необходимо синхронизировать с планированием застройки городов.

В соответствии с принятыми в совещании под председательством губернатора Краснодарского края решениями и решениями штаба по обеспечению безопасности электроснабжения при губернаторе Кубани мы разработали дорожные карты по повышению надежности и качества электроснабжения потребителей Краснодара и прибрежных городов, которые включают предложения по строительству новых питающих центров на 35 и 110 кВ, реконструкции и строительству электрических сетей.

Считаю, что и для всех муниципальных образований края необходимо разработать комплексные планы развития электрических сетей с целью покрытия недостатка трансформаторной мощности и синхронизации планируемых и реализуемых меро-

О компании

АО «НЭСК-электросети» — один из крупнейших по объему оказываемых услуг операторов Краснодарского края по передаче электрической энергии.

Двадцать пять филиалов предприятия в городах Кубани обеспечивают качественное и надежное электроснабжение более миллиона потребителей.

АО «НЭСК-электросети» эксплуатирует более 21 тыс. км воздушных и кабельных линий электропередачи, свыше 5,5 тыс. трансформаторных подстанций и распределительных пунктов общей трансформаторной мощностью более 2600 МВА.

На предприятии работают более 3 тысяч человек.



приятый субъектами электроэнергетики всех уровней напряжения. Это создаст условия для своевременного обеспечения коммунальной инфраструктурой существующих и, что немаловажно, перспективных объектов капитального строительства.

— Как к предложениям о сотрудничестве относятся в муниципалитетах городов?

— Поддерживают. Пример — город Новороссийск. В июле мы подписали с администрацией города-героя соглашение о взаимодействии в сфере инвестиций. Муниципалитет будет оказывать содействие в реализации 16 инвестиционных проектов, направленных как на повышение надежности и бесперебойности электроснабжения потребителей города, так и на реализацию инвестиционного проекта по строительству питающего центра — подстанции «Лучистая» 110/10 кВ установленной мощностью 32 МВА. В этом году завершено проектирование новой подстанции, и мы готовы приступить к строительно-монтажным работам. Безусловно, при реализации этого крупного инвестиционного проекта нам очень важно конструктивное взаимодействие с администрацией муниципального образования. Такое же взаимодействие у нас налажено с му-

эксплуатацию передавали специализированным организациями.

Особая тема — так называемые бесхозные сети. Это хозяйство, владельца которого невозможно отыскать. В текущем году завершается передача нам в аренду четырех трансформаторных подстанций, около 11 км кабельных и воздушных линий, идет процесс признания муниципалитетами прав собственности еще на ряд бесхозных объектов, в перспективе они также будут переданы нам в аренду.

Процесс этот очень длительный. Между тем, 95 процентов бесхозных сетевых объектов — в неудовлетворительном техническом состоянии, они требуют реконструкции, а это влечет за собой увеличение наших инвестиционных затрат. В наших общих интересах — проработка более оперативного механизма постановки бесхозных объектов на баланс муниципального образования, а также приведения принимаемого сетевой организацией имущества в надлежащее техническое состояние.

К «цифре»

— Возвращаясь к сложной эпидситуации, хотелось бы узнать, как складываются ваши взаимоотношения с клиентами в этих условиях?



ниципальными образованиями городов Краснодар и Геленджика.

Еще одну проблему мы можем решить только в контакте с муниципальными властями. Дело в том, что в схемах электроснабжения городов в зоне действия АО «НЭСК-электросети» участвует оборудование, стоящее на балансе нижестоящих территориальных электросетевых организаций, а также иных собственников. Они, как правило, не могут содержать это хозяйство в исправном состоянии, не имеют необходимого штата работников соответствующей квалификации. Это негативно сказывается на надежности электросетевого комплекса. Из-за повреждения потребительского оборудования за последние десять лет существенно выросла аварийность в электросетевом комплексе города Краснодара. Безусловно, в интересах муниципалитетов способствовать тому, чтобы собственники оборудования либо содержали его в соответствии со стандартами, либо его

— Пандемия заставила нас ускорить реализацию программ цифровизации нашего хозяйства. В первую очередь это касается онлайн-взаимодействия с нашими потребителями, дистанционного сбора данных с приборов учета электроэнергии. Мы активно меняем устаревшие счетчики на современные, «умные» приборы. Это не только значительно повышает качество и точность учета, но и дает возможность автоматически выявлять очаги потерь электроэнергии. Такое оборудование позволяет дистанционно передавать текущие показания и данные о режиме потребления электричества в энергокомпанию. Что немаловажно для потребителей, современные счетчики обладают функцией многотарифного учета электроэнергии: их владельцы, например, могут перейти на тариф «день-ночь» и платить за электричество меньше, переведя работу энергоёмких электробытовых приборов на ночное время.



В текущем году мы активно формировали единый информационно-вычислительный комплекс компании. Сегодня в него интегрировано 26 290 приборов коммерческого учета и 6533 приборов технического учета. К началу будущего года завершим интеграции всех таких приборов в единую сеть с возможностью удаленного сбора данных.

Но уже сейчас можно сказать, что «переход на цифру» стал важнейшим вкладом в решение задачи снижения потерь электроэнергии: в наших сетях их стало на 30 млн кВт·ч меньше, чем годом ранее.

Инвестиции в будущее

— Удалось ли выполнить намеченное инвестиционной программой этого года?

— Да, все, что запланировали, мы сделали. Хочу отметить, что финансирование капитальных вложений в текущем году выросло по сравнению с прошлым годом на 12 процентов, введено в полтора раза больше линий электропередачи и в два раза больше трансформаторной мощно-

сти. Построено и реконструировано более 424 км линий электропередачи, 88,4 МВА трансформаторной мощности. Общая сумма вложений — 2,25 млрд руб.

Важнейшим фактором для формирования наших инвестиционных программ являются планы развития городов, в которых мы работаем. Очень важно при формировании и актуализации генеральных планов кубанских городов предусмотреть размещение объектов электроснабжения, как в застроенной части, так и на земельных участках, выделяемых под перспективное строительство. В первую очередь это касается Краснодара и активно растущих прибрежных городов. Мы поднимаем эти вопросы на совещаниях в органах власти разных уровней и на общественных слушаниях. Надеемся, что нашу позицию разделяют власти муниципалитетов и края.

Да будет свет!

— Мы беседуем накануне вашего профессионального праздника — Дня энергетика. Что бы вы хотели пожелать своим коллегам?

— 22 декабря — самый короткий день в году. Так что и в день профессионального праздника энергетика — на вахте, обеспечивают комфортную жизнь россиянам.

Если в доме гаснет свет, темнеет экран телевизора, а электроприборы не подают признаков жизни, то только тогда мы понимаем, что электроэнергия для нас — как воздух. Но, в отличие от воздуха, электричество рукотворно.

Ровно сто лет назад, 22 декабря 1920 года был принят План ГОЭЛРО. По сути это был первый общегосударственный план развития не только электроэнергетики, но и всего народного хозяйства страны.

В этот день я хочу поздравить тех, кто трудится в коллективе АО «НЭСК-электросети», наших коллег по всей России — а их сотни тысяч, наших потребителей и, конечно, тех, для кого мы работаем. Будьте здоровы, счастливы и пусть в ваших домах всегда будут свет и тепло!



ВСЕМ ПО ЗАКОНУ

ПАНДЕМИЯ НЕ ПОВЛИЯЛА НА АКТИВНОСТЬ КУБАНСКИХ ПАРЛАМЕНТАРИЕВ — В ТЕЧЕНИЕ 2020 ГОДА В КРАЕ ПРИНИМАЛИСЬ И ВСТУПАЛИ В СИЛУ НОВЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ, И РЯД ИЗ НИХ СПОСОБЕН СУЩЕСТВЕННО ПОВЛИЯТЬ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

В условиях ограничений, введенных из-за пандемии, на Кубани был принят несколько поправок в региональные законы, которые должны были удерживать на плаву местный бизнес. Они предусматривали льготы и преференции для субъектов МСП, например малым предприятиям была предоставлена гарантийная поддержка. Также региональный парламент увеличил капитализацию Фонда развития промышленности на 500 млн руб. Эти средства пошли на льготное кредитование предприятий отрасли.

В рамках регионального плана по восстановлению экономики была принята поправка в статью 2 закона Краснодарского края «О налоге на имущество организаций». Ставки были снижены с 2,2% до 0,01% для организаций-участников национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» в отношении вводимых в эксплуатацию с 1 января 2020 года объектов недвижимости; для организаций, заключивших концессионные соглашения с Краснодарским краем или муниципальными образованиями, а также для компаний, работающих в конгрессно-выставочной сфере. Налоговую льготу получил и бизнес, занимающийся организацией детского отдыха. Во время пандемии он оказался в незавидном положении. Несмотря на то что краевой бюджет недополучил от этих предприятий налогов на сумму 66 млн руб., эта мера господдержки была принята.

ВИНО ПРИВЯЗАЛИ К ВИНОГРАДНИКАМ В конце июня в России вступил в силу закон «О виноградарстве и виноделии», который должен способствовать снижению количества контрафактной продукции, продаваемой под видом отечественного вина. Согласно документу, российским можно будет называть только вино, произведенное из винограда, выращенного на территории страны. В нормативном акте также учтено предложение Краснодарского края законодательно закрепить понятие виноградопригодных земель. Кроме того, законом введена национальная система защиты вина по географическому указанию и наименованию места происхождения.

А в сентябре региональный парламент принял краевой закон о развитии на Кубани виноградарства и виноделия. Это не первый подобный документ — прежний «винодельческий» закон действовал в крае с 1998 года, однако в апреле законотворчество признало его утратившим силу. В документе прописаны новые меры господдержки отрасли, обозначены направления, по которым она будет развиваться в дальнейшем.

IT-ОТРАСЛЬ ПОЛУЧИЛА ПРЕФЕРЕНЦИИ Закон о государственной поддержке в сфере информационных технологий был принят кубанским парламентом в конце ноября. В нем предусмотрены субсидии на возмещение части затрат, понесенных при реализации акселерационных программ и связанных с уплатой процентов по кредитам, а также на создание новых рабочих мест. Кроме того, предприятиям IT-отрасли будут оказывать информационную поддержку при проведении форумов, конференций и выставок.

ТАКСИ ПЕРЕШЛО НА ЭЛЕКТРИЧЕСТВО Электромобили теперь можно использовать в такси. Чтобы зарегистрировать транспортное средство в этом качестве, необходимо указать его экологический класс, который должен быть не ниже второго. Однако в паспортах автомобилей с электродвигателями экологические



ФОТО: ЮРИЙ СРЕДНЕВ

классы не указаны, поэтому их владельцы прежде не могли получить разрешение на работу. Поправки в краевой закон «Об организации транспортного обслуживания населения легковыми такси в Краснодарском крае» исправили эту ситуацию.

НЕДРА СИСТЕМАТИЗИРОВАЛИ В июне был принят краевой закон в сфере пользования недрами. Ранее сразу четыре нормативных документа регулировали деятельность организаций в этой отрасли. По сути, новый закон систематизировал ранее принятые правила.

НУЛЕВОЙ СБОР В мае депутаты заксобрания ввели мораторий на курортный сбор. С соответствующим обращением к ним вышел губернатор края Вениамин Кондратьев. По его мнению, отмена сбора с туристов поможет отрасли выйти из кризиса в посткарантинный период. Мораторий действует до 31 декабря 2020 года.

В 2019 году общая сумма курортного сбора в Краснодарском крае составила 225,2 млн руб. При этом участники рынка отмечали, что лишь 40% отельеров его платят, а остальные находят способы этого не делать.

ОРГАНИКУ УВЕЛИЧИЛИ КРАТНО В апреле были внесены поправки в региональный закон о плодородии земель, который предусматривает кратное увеличение вносимого на каждый

ПОДДЕРЖАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС НА ПЛАВУ ДОЛЖЕН ПАКЕТ ПОПРАВОК, ПРИНЯТЫХ В РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЗАКОНЫ

гектар угодий объема органического удобрения. Теперь раз в пять лет собственники, владельцы, пользователи, в том числе и арендаторы земельных участков, будут обязаны вносить его не менее 9 тонн на гектар. Ранее эта цифра составляла 2 тонны. По словам спикера кубанского парламента Юрия Бурлачко, реализация закона станет хорошим стимулом для животноводства.

ПОПРАВКА НА ПОГОЛОВЬЕ В числе «поправленных» депутатами региональных нормативных актов оказался и закон «О развитии сельского хозяйства». Изменения предусматривают оказание господдержки тем фермерам, у которых в хозяйствах наблюдается положительная динамика по приросту поголовья и увеличению производства молока. На заседании заксобрания министр сельского хозяйства региона отметил, что региональной Стратегией-2030 предусмотрено увеличение производства молока до 2 млн 175 тыс. тонн и мяса в живом весе до 807 тыс. тонн. Однако ситуация с численностью КРС и птицы на Кубани пока не позволяет ускорить темпы прироста животноводческой продукции до необходимого уровня. Поправки должны оказать стимулирующее воздействие на развитие отрасли в целом.

ТЕХНОПАРКАМ ПРЕДЪЯВИЛИ ТРЕБОВАНИЯ В регионе введены дополнительные требования к управляющим компаниям технопарков. Соответствующие изменения были внесены в закон «О промышленной политике в Краснодарском крае» в июне. Теперь те управляющие компании технопарков, которые выполняют установленные требования, могут рассчитывать на государственную поддержку. Поправки носят технический характер (организации не должны находиться на стадии реорганизации, ликвидации или банкротства, иметь неисполненные обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов). Однако, по мнению краевых властей, изменения дают зеленый свет для создания в регионе промышленных технопарков. «Мы сможем привлекать инвесторов к созданию таких объектов на территории края. Безусловно, для них будут предусмотрены преференции из краевого бюджета», — ранее сообщил руководитель департамента промышленной политики Кубани Иван Куликов.

СТУДЕНТОВ ОТПРАВИЛИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ Благодаря поправкам в закон «Об образовании в Краснодарском крае» в регионе появилась новая форма обучения — дуальная. Она позволяет студентам колледжей и техникумов проходить практическое обучение не только в учебном заведении, но и на предприятиях. Представители бизнеса после заключения договора с колледжем заказывают конкретное количество специалистов для прохождения практики и принимают участие в составлении учебной программы. При этом на территории предприятия создаются учебные рабочие места. С инициативой узаконить дуальное обучение выступал завод «Клаас», занимающийся выпуском сельхозтехники. Студенты проходят практику на этом предприятии с 2018 года. Партнерами «Клааса» выступают Тихорецкий индустриальный техникум и Краснодарский машиностроительный колледж.

«ВОДНАЯ» ИНИЦИАТИВА Региональный парламент в текущем году помимо принятия законов также выходил с законодательной инициативой на федеральный уровень. Среди прочих предложение внести изменения в Водный кодекс РФ. В новой редакции федерального нормативного акта установлен запрет на сброс сточных вод в водные объекты, расположенные в границах первой и второй зон округов санитарной охраны лечебно-оздоровительных местностей и курортов. Вместе с тем большинство объектов ЖКХ и санаторно-курортного комплекса Кубани, введенных в эксплуатацию более 50 лет назад, расположены именно в границах второй зоны.

До вступления в силу нового Водного кодекса на Кубани заключено порядка 200 договоров водопользования на реках и морях, имеющих срочный характер. По истечении срока их действия повторное использование водных объектов в силу действующего запрета будет невозможно. В числе предприятий, у которых в 2024 году закончатся такие договоры, — международные аэропорты Геленджика и Сочи, а также сочинский водоканал.

Предложение кубанских депутатов заключается в том, чтобы предоставить организациям возможность сбрасывать очищенные сточные воды в водные объекты второй зоны округов санитарной охраны. ■

МНЕНИЕ

АЛЕКСЕЙ АВАНЕСЯН, АДВОКАТ, УЧАСТНИК PRO VONO ПРОЕКТА «ПРАВО 45»

Могу сказать, что с профессиональной точки зрения 2020 год стал для меня не самым лучшим годом. Все документы, которые выходили из-под пера Следственного комитета, ФСБ и прокуратуры, стали намного формальнее. Если раньше эти органы хоть как-то расписывали свою позицию, то сейчас они сжимают текст до каких-то банальных фраз, которые даже тяжело обжаловать.

Что касается пандемии, то она внесла некоторые положительные моменты в судебное делопроизводство. Дело в том, что многие мои коллеги, и мы в том числе, перешли в «цифру». Многие обзавелись электронной подписью и стали подавать жалобы дистанционно. Суды стали проводить заседания по видеоконференцсвязи. Не так часто, как этого хотелось бы, но все же. Минусом в период пандемии стало то, что многие судебные заседания стали закрытыми. В зал суда под предлогом ограничительных мер перестали пускать слушателей. Более того, мы столкнулись с тем, что в некоторых случаях перестали пускать даже свидетелей.

В будущем году мы ожидаем дальнейшего «закручивания гаек», что мы видим в последние несколько лет. Думаю, что для нашей профессии все будет только хуже. С каждым днем мы наблюдаем, что суд формализуется, «берет под козырек» и перестает быть самостоятельным органом. Но я бы пожелал суду, что если он взялся за цифровизацию процесса, то надо продолжать это, вне зависимости от того, есть пандемия или нет.





БИЗНЕС АРМАВИРА ПОЛУЧИЛ ПОДДЕРЖКУ

В период введенных ограничений из-за пандемии коронавируса около 50% субъектов МСП края приостановили свою деятельность, крупный бизнес также оказался на грани выживания. Чтобы помочь предпринимателям, на федеральном, краевом, муниципальных уровнях были введены беспрецедентные меры поддержки. Их получателями стали более сотни армавирских предприятий.

Льготные деньги

Чтобы поддержать кубанских производителей, в крае были применены обширные меры поддержки. Когда арендаторам, в связи с временным приостановлением деятельности, нечем было заплатить за аренду коммерческих помещений, власти пошли на поддержку собственников площадей, но с одним условием: отсрочка по платежам должна быть предоставлена. На федеральном уровне были разработаны налоговые льготы, предприятия получили каникулы по выплате кредитов и субсидии по выплате заработной платы. В числе мер поддержки оказались отмена выездных налоговых проверок, введение моратория на банкротство, снижение тарифов по страховым взносам и др.

Одной из распространенных форм помощи в период пандемии стало льготное кредитование через различные некоммерческие организации края. Региональные «Фонд развития промышленности», «Фонд развития бизнеса» и «Фонд микрофинансирования» оказали помощь 85 армавирским компаниям на общую сумму 208 млн рублей.

В частности, в июне производителям мебели и комплектующих «АМК-Троя» и «Европостформинг» были одобрены льготные займы по программе «Приоритет» «Фонда развития промышленности» на общую сумму 42,5 млн рублей. Отрасль попала в сложную экономическую ситуацию: в связи с введением карантина предприятия деревообрабатывающей и мебельной промышленности были вынуждены временно приостановить свою деятельность. А после запуска производств они столкнулись со сложностью реализации своей продукции из-за сохранения ограничительных мер на деятельность потенциальных потребителей – организаций санаторно-курортного комплекса. Льготный займ был направлен на приобретение сырья. Армавирские фабрики получили средства по максимально низкой ставке – 1% годовых.

Из-за потребности бизнеса из наиболее пострадавших отраслей в кредитах «Фонд микрофинансирования Краснодарского края» разработал новые виды микрозаймов «Антикризисный 1-1-1» и «Антикризисный 0,1-1-1». Процентная ставка по ним составляет 1% и 0,1% годовых соответственно. Эти займы получили 49 армавирских компаний на общую сумму 74 млн рублей. Поддержка предоставлена в отраслях агропромышленного комплекса, в обрабатывающей промышленности, в потребительской сфере, в транспорте, в здравоохранении, культуре, строительстве.

В дополнение к антикризисным появился также займ «Восстановление МСП». Этим продуктом смогли воспользоваться субъекты МСП, деятельность которых, согласно ОКВЭД, не вошла в краевой и федеральный перечни наиболее пострадавших отраслей, однако выручка которых снизилась более чем на 50%. Средства выделяются по ставке 3% годовых. Этот продукт также оказался востребованным среди предприятий города.

Безусловно, Армавирскому бизнесу предоставлялась поддержка в рамках госу-



дарственной программы, направленной на сохранение занятости в пострадавших отраслях. По ней банки выделяли предпринимателям кредиты по ставке 0% годовых на срок до 6 месяцев для выплаты заработной платы сотрудникам. Обязательное условие – сохранение численности персонала на весь период кредитования или его сокращение не более чем на 10% в месяц. Такую поддержку получили и муниципальные предприятия города – «Комбинат школьного питания и торговли» и «Городской парк».

С 1 июня 2020 года организации и индивидуальные предприниматели получали

40 работников армавирских предприятий в этом году прошли обучение по программе «Лидеры производительности»

кредиты на возобновление деятельности под 2% годовых. Помимо льготной ставки были доступны особые условия погашения: предпринимателям, которые сохранили не менее 90% сотрудников, кредит списывался вместе с процентами. Если в штате оставалось не менее 80% работников, возврату подлежала только половина ссуды и процентов по ней. Кредит выдавался для покрытия любых документально подтвержденных расходов на предпринимательскую деятельность (в том числе выплата зарплаты, рефинансирование или погашение ранее полученных кредитов по программам льготного кредитования и беспроцентных кредитов на поддержку и сохранение занятости).

«Благодаря разносторонней поддержке предприятия города смогли пройти трудный период. Небольшие компании, крупные промышленные производители, каждый из них получил тот вид помощи, который был им необходим. Многие из них сегодня продолжают свое развитие», – рассказал мэр Армавира Андрей Харченко.

По его словам, в условиях пандемии не прекращалось и предоставление нефинансо-

вых мер помощи бизнесу. Так, в рамках муниципальной программы поддержки предпринимательства оказано 200 бесплатных информационно-консультационных услуг предпринимателям Армавира по вопросам правового обеспечения, маркетингового и патентно-лицензионного сопровождения, организации сертификации товаров, работ и услуг, по бухгалтерскому учету и заполнению деклараций. Помощь осуществлялась через муниципальный Центр поддержки предпринимательства на базе «Армавирской межрайонной торгово-промышленной палаты».

БИЗНЕС ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Коронавирусная инфекция послужила причиной репрофилирования ряда производств края. Швейные фабрики стали производить маски, парфюмерные предприятия сделали упор на выпуск антисептиков. Не стала исключением и одна из армавирских компаний, переквалифицировавшаяся на выпуск одноразовых перчаток. Министр промышленности и торговли России Денис Мантуров в апреле высказал по этому поводу благодарность губернатору края Вениамину Кондратьеву.

Ранее на Кубани была принята программа по увеличению производства товаров первой необходимости. В соответствии с ней льготные займы получали производители антисептиков, масок, мыла, фармацевтические организации. Средства объемом 11,2 млн рублей под 1% годовых предоставлены и армавирскому предприятию «Альфакс Групп». Это помогло компании запустить производственно-технологический участок по выпуску антисептических средств на основе изопропилового спирта.

Производительность НЕ ЗАБЫТА

«Несмотря на пандемию в крае продолжает работу в рамках национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости». Уже девять предприятий Армавира являются его участниками. Соответствующие соглашения с министерством экономики Краснодарского края заключили компании «Аполинария», «Домостроитель», «Армавирский мясоконсервный комбинат», «Хлебокомбинат Лавина», «Компания Благо», «АльфаХимГрупп», «Горница», «Производственно-коммерческая фирма «ДТК» и ГУП КК СВВУК «Курганинский групповой водопровод», – сообщил Андрей Харченко.

Участие в нацпроекте помогает предприятиям бесплатно получить доступ к передовым мировым практикам, в том числе – через обучение управленческих кадров по программе «Лидеры производительности». Оно проводится на базе ведущих вузов страны – «Всероссийской академией внешней торговли Минэкономразвития РФ» и «Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ». 40 работников армавирских предприятий прошли обучение по данной программе в этом году. Для предприятий-участников национального проекта оно абсолютно бесплатно.

Участие в нацпроекте длится три года. В соответствии с целевыми показателями предприятия-участники должны в первый год показать 10-процентный рост производительности труда, во второй год – 15%, в третий – 30%. К 2024 году в Краснодарском крае не менее 349 организаций будут вовлечены в нацпроект.

Качественный знак

В 2020 году 94 товарам 22 армавирских производителей присвоен знак «Сделано на Кубани». Получить его могут лишь компании, прошедшие через конкурсное сито, сегодня качество и безопасность продукции проверяется с помощью лабораторных исследований.

По инициативе губернатора Вениамина Кондратьева прошло уже шесть таких конкурсов Их цель – повышение качества и популяризация продукции, произведенной в крае.

Организации, победившие в краевом конкурсе «Сделано на Кубани», получают право использовать знак на безвозмездной основе в рекламных целях, а также размещать его на упаковке продукции в течение двух лет со дня получения диплома лауреата конкурса. Для обладателей знака создана система преференций и льгот, начиная от сниженных процентных ставок по кредитам, заканчивая визуальным обозначением продукции на полках магазинов.

Среди победителей конкурса значатся армавирские компании «Кабельный завод Кубанькабель», «Кондитерская фабрика», «АМК», «ТКП «Элза», «СПП ЮГ», «Метрополис», «Горница», «Триумф», «АМК-Троя», ИП Бондаренко Г.А., ИП Станкевич Н.Н., «Эдельвейс плюс», ИП Васильев А.Р., «Альфа-ХимГрупп», ИП Чечина Н.А., ИП Гатауллин Р.М., «САРМАН», ИП Кунегин О.С., «ПК Робалс», «Прок», ИП Прокопенко И.Ю., «ЮЭ-негропром».



С ВИДОМ НА МОРЕ

ОСНОВНЫМ ТРЕНДОМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КУРОРТНЫХ ГОРОДОВ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В 2020 ГОДУ СТАЛ АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ. ЭТО И КВАРТИРЫ, И АПАРТАМЕНТЫ, И ЧАСТНЫЕ ДОМОВЛАДЕНИЯ. В ЦЕЛОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ЦЕН НА ПРИБРЕЖНЫЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ В ПРЕДЕЛАХ 15–17%. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

В 2020 году на отечественном побережье, как следствие пандемии и локдауна, предсказуемо вырос спрос на инвестиционные объекты. Совладелица инвестиционной компании Garnet Екатерина Сивова отмечает, что за 10 месяцев текущего года, с января по октябрь, зафиксировано фактически двукратное увеличение интереса к недвижимости в Сочи, плюс 49,1% по отношению к показателям прошлого года за тот же срок. «Этот тренд, конечно, привел к росту цен на самые ликвидные объекты, которыми являются небольшие квартиры в шаговой доступности от моря и современные апартаменты», — отмечает эксперт.

Любое потрясение в стране, будь то экономический или любой другой кризис, только положительно сказываются на рынке недвижимости, считают участники отрасли. По словам генерального директора консалтинговой компании Masop Ильи Володько, в целом по итогам уходящего года никаких серьезных структурных сдвигов на рынке недвижимости курортных городов не произошло, однако на руку отрасли сыграли несколько факторов — это девальвация национальной валюты и ограничения на перемещения как внутри страны, так и в зарубежные страны.

«Все перечисленное стало плюсом для рынка курортной недвижимости. Кто-то пытался сохранить деньги, купив что-то в рамках курортных зон, поскольку вложение в недвижимость традиционно считается выгодным, надежным, а еще с нее можно получать и арендный доход. Это очень сильно стимулировало спрос на жилье не только в Сочи, но и в Геленджике, и в Анапе, и в Новороссийске,

и в Крыму. Поэтому рост интереса к курортной недвижимости — один из самых главных факторов этого года», — говорит господин Володько.

Как отмечает директор федерального агентства «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов, из-за кризиса снизились ставки по депозитам, причем прилично. «Центробанк показывает рекордные цифры оттока наличных средств со счетов. А в наше время недвижимость является для россиян одним из самых надежных активов. У нас мало эмитированной ценной бумаги, поскольку люди не ориентируются в этой области, поэтому деньги они просто вкладывают в недвижимость», — говорит риелтор.

БЮДЖЕТНЫЙ ВАРИАНТ Традиционно самыми популярными форматами жилья на Черноморском побережье являются квартиры эконом-класса. Чтобы обеспечить приемлемую для покупателя цену при довольно высокой стоимости квадратного метра в курортных городах, девелоперы уменьшают площадь квартир. Да и сами покупатели, многие из которых приобретают курортные метры зачастую только для того, чтобы проживать там в сезон, ориентируются на небольшие форматы, поскольку отдых не предполагает постоянного пребывания в четырех стенах.

«Спрос на недвижимость в Сочи по-прежнему высок, даже в декабре многие бронируют дома и апартаменты дистанционно, а потом прилетают и оформляют сделку. Пандемия и рост заболеваемости вынудили многих быстрее принимать решение о покупке курортного жилья — не только для отдыха, но и для переезда на ПМЖ», — рассказывает генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская.

Если говорить о побережье, о таких городах, как Анапа, Новороссийск, Геленджик, Туапсе, Сочи, то в тренде — малогабаритные квартиры, считает Вадим Камалов. В Геленджике, по его словам, их практически не осталось. Он отмечает, что на се-

годняшний день существует ажиотажный спрос на недвижимость условно среднего класса. В основном это новостройки. У покупателей, по мнению риелтора, логика достаточно простая: исторически на новостройки самые низкие ставки, плюс сегодня банки снижают размер первоначального взноса, отсюда, если брать ситуацию год к году, почти двукратное увеличение спроса.

«Сметают все: и „однушки“, и „двушки“. Понятно, что малогабаритные квартиры всегда были в цене, потому что это высоколиквидные квадратные метры, которые быстрее всего продаются. Но мы видим хорошие продажи и больших площадей, поскольку, видимо, сейчас люди понимают, что настало самое время, чтобы решить свои жилищные проблемы, и они улучшают свои жилищные условия. Причем это касается всего Краснодарского края», — говорит господин Камалов.

По словам Ильи Володько, сейчас наиболее востребованные форматы жилья — традиционно наиболее доступные покупки. Однако это не значит, что речь идет о дешевом жилье. Суммы сделок варьируются примерно от 6 до 8 млн руб.

«На достаточно дорогом рынке это обеспечивается тем, что в продаже остается много вариантов небольших квартир начиная от студий (18–20 кв. м) и других вариантов жилья, по которым девелоперы стараются придерживаться принципа компактности. Они пользуются популярностью, поскольку позволяют с относительно небольшим бюджетом что-то приобрести», — говорит эксперт.

Однако, по словам господина Володько, нельзя говорить о том, что дорогие и просторные квартиры не пользуются спросом. «С каждым годом набирает популярность сегмент квартир с функцией доверительного управления, когда оператор предоставляет ваше жилье в краткосрочную аренду. Это наиболее растущий сейчас тренд. Среди новых объектов, которые выходят сейчас на рынок, практически

в каждом из них предполагается такая функция. У кого-то это просто управляющая компания, которая осуществляет эти действия, а кто-то привлекает профессионального гостиничного оператора. Такие варианты интересны клиентам и пользуются спросом», — говорит Илья Володько.

По опыту Татьяны Бурлаковской, в элитном сегменте идеальная недвижимость для покупателя сейчас выглядит так: площадь около 100 кв. м и больше, вид на море, первая линия. «Но это штучный товар, такие лоты даже за 45 млн руб. моментально раскупаются», — говорит она.

В сегменте городских квартир самый высокий спрос на объекты в шаговой доступности от моря, считает эксперт по рынку недвижимости Сочи Кирилл Флутков. Основной интерес к таким квартирам, по его словам, генерируют покупатели из других регионов страны.

АРЕНДА В ТРЕНДЕ По состоянию на конец ноября в Сочи зафиксирован рост спроса на посуточную аренду жилья во всех категориях. В среднем по рынку, по данным сервиса «Авито Недвижимость», он увеличился год к году на 75%. Самыми востребованными оказались двухкомнатные квартиры, доля которых в общей структуре спроса составила 36%, на втором месте — однокомнатные квартиры и студии (27%). Также отмечается новая для сочинского рынка тенденция к росту популярности аренды трех- и четырехкомнатных квартир, спрос на которые увеличился в годовом выражении в 2,5 и 3 раза соответственно, при этом предложение выросло на 43% и 39%.

«Устойчивый рост спроса стал проявляться во второй половине прошлого месяца, когда пользователи начали активно оформлять арендные сделки. Так, в середине ноября количество запросов превышало прошлогодние показатели на 1,5%, а уже через неделю этот показатель вы-



PHOTO SHUTTERSTOCK.COM

рос до 10%», — говорит руководитель направления краткосрочной аренды «Авито Недвижимость» Артем Кромочкин.

По данным сервиса, произошел также рост цен на краткосрочную аренду квартир на побережье. Так, средняя стоимость сдачи в наем жилья по рынку увеличилась на 27% и составила 1,9 тыс. руб. в сутки. По состоянию на конец ноября этого года однокомнатную квартиру в Сочи можно было арендовать в среднем за 1,5 тыс. руб. в сутки (+15% за год), двухкомнатную — за 2,3 тыс. руб. в сутки (+15%), трехкомнатную — за 4 тыс. руб. в сутки (+43%), четырехкомнатную — за 6 тыс. руб. в сутки (+20%), студию — за 1,5 тыс. руб. в сутки (+15%).

АПАРТАМЕНТЫ ЖДУТ ОГРАНИЧЕНИИ

Сейчас в Сочи риелторы отмечают рост популярности небольших апартментов с одной-двумя спальнями и площадью до 60 кв. м, которые можно использовать как для собственного краткосрочного проживания, так и для сдачи в аренду отдыхающим. Также отмечается рост спроса на большие дома с тремя-четырьмя спальнями со стороны семейных клиентов. «При этом клиенты ищут жилье в таких локациях, чтобы можно было добраться до моря за 15 минут на машине. Первая линия уже занята, плюс там очень дорогая недвижимость», — комментирует Татьяна Бурлаковская.

На Черноморском побережье традиционно строится много апартментов по той причине, что запрещено строительство жилых домов в непосредственной близости от моря, считает Илья Володько. «У нас и раньше апартменты строились и покупались достаточно часто, поэтому говорить о том, что данный сегмент недвижимости в этом году стал пользоваться повышенным спросом, точно нельзя, как и говорить о том, что кто-то специально хочет купить апартменты», — говорит эксперт.

По мнению Екатерины Сивовой, сегмент апартментов в прибрежных районах сейчас будет только набирать обороты из-за ограничений, которые есть на строительство обычного жилья.

С этими точками зрения категорически не согласен Вадим Камалов, который констатирует, что апартментов на Черноморском побережье ничтожно мало, чтобы выявлять какую-либо тенденцию по росту спроса на них. «У нас практически нет на рынке апартментов как таковых. Для Москвы и Санкт-Петербурга это более распространенная практика. У нас апартменты есть только, наверное, в Сочи, но их настолько мало, что нельзя говорить о какой-то устойчивой тенденции. В целом, наверное, апартменты, если и выросли в спросе, так потому, что наш премьер заявил, что будет полностью запрещена

выдача разрешений на строительство на данный сегмент недвижимости. Соответственно, народ побежал их срочно скупать», — говорит риелтор.

ЖИТЬ НА СВОЕЙ ТЕРРИТОРИИ

На минувший год существенно вырос спрос на бюджетные дома в Сочи. По оценкам Кирилла Флуткова, количество запросов увеличилось почти на 30%. Это, по его словам, связано с тем, что цены на квартиры в городе очень сильно выросли и стали сопоставимы с ценами на дома. Таким образом, люди, выбирающие недвижимость, могут купить за 6–8 млн руб. небольшую квартиру или неплохой дом с участком. «Для семей с детьми выбор, конечно, очевиден. Больше всего востребованы объекты в коттеджных поселках с инфраструктурой. Отдельно стоящие дома пользуются существенно меньшим спросом», — говорит эксперт.

С ним согласен Илья Володько, однако имея в виду другую ценовую категорию. Директор Masop отмечает, что цена на квартиры в курортных городах с учетом роста этого года и роста прошлых лет увеличилась до 300 тыс. руб. за 1 кв. м, и этим уже никого не удивишь. «Получается, что при таком уровне цен более или менее адекватная площадь квартиры составляет от 20 млн руб. и выше. И если в районе 20 млн руб. вы покупаете квартиру или апартменты, то за тот же бюджет можно спокойно подобрать себе какой-нибудь таунхаус или даже отдельное домовладение. Если раньше дома были более дорогие, чем квартиры, то сейчас по бюджетам покупки получается, что стоимость квартиры и стоимость индивидуального домовладения сопоставимы. Единственное, свой дом может располагаться чуть дальше от моря, и кого-то не устраивает его расположение, но в целом многие уже предпочитают сегмент малозатяжного жилья квартирам в многоэтажном», — констатирует Илья Володько.

Вадим Камалов считает, что тенденция, когда люди стали предпочитать частные дома квартирам, возникла в начале этого года. «Это было связано в большей мере с тем, что люди, посидев в четырех стенах, подумали: как хорошо было бы проводить время на природе. „Загородка“, когда мы вышли из карантина, показала ажиотажный спрос, и он до сих пор не падает», — говорит риелтор.

Господин Камалов не согласен с утверждением, что цены на квартиры в новостройках или на вторичном рынке могут «догнать» стоимость отдельных домовладений. По его мнению, стоимость этих сегментов недвижимости находится в зависимости друг от друга. Так, к примеру, человек, который продает дом, ориентируется в том числе и на цену вторичной недвижимости. Если на вторичке цена будет выше, то и дом будет стоить дороже. «Си-

туации, когда вторичка выросла, а „загородка“ нет, не бывает. Рынок недвижимости един, и если цена растет по одному его сегменту, значит, по другому она тоже будет расти», — резюмирует риелтор.

ЦЕНА ВОПРОСА

Традиционно самое дорогое жилье на Черноморском побережье Краснодарского края — в Сочи. Затем следует Геленджик, далее — Анапа. Частный брокер Владимир Сулов называет рынок недвижимости Сочи золотым. По его словам, стоимость сочинского квадратного метра от начала стройки до сдачи растет в среднем на 40–60% в год. «Стройка может идти год или два, но этот рост сохраняется. То есть инвестор покупает на начальном этапе строительства одну или несколько квартир, допустим, по 60 тыс. руб. за 1 кв. м, а продает их через год, не дожидаясь ввода дома в эксплуатацию, за 90 тыс. руб. за 1 кв. м. Причем квартира не оформляется в собственность — это переуступка, налоги не платятся», — объясняет господин Сулов.

Говорить о средней цене за квадратный метр в курортных городах не совсем корректно, считает Вадим Камалов. В районе Адлера, по его словам, «квадрат» может стоить 250 тыс. руб., а в Дагомысе можно найти и по 100 тыс. «Очень много зависит от класса жилья, расположения, вида на море и близости к нему. Если по Краснодару мы можем сказать, что средняя цена за квадратный метр находится в пределах 60 тыс. руб., потому что дорогой элитной недвижимости в городе не так много, то в Сочи рынок очень разный: в каких-то ЖК сейчас продают квартиры и по 300 тыс. за 1 кв. м».

ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ

Сейчас при покупке квартир на Черноморском побережье наиболее активны семейные пары от 35 лет и старше с детьми. По словам экспертов, многие из них приехали в Сочи переждать карантин и решили остаться, особенно если есть возможность работать и управлять бизнесом дистанционно. «Основной покупатель жилья в Сочи — люди из мегаполисов. Здесь, конечно, на первом месте располагаются жители Москвы, Петербурга, Екатеринбург и ряда сибирских миллионников», — говорит Кирилл Флутков.

Екатерина Сивова констатирует, что основные покупатели недвижимости у моря сейчас — люди из центральной России, которые, опасаясь обесценивания национальной валюты, приняли решение спасти деньги, вложив их в квадратные метры на курортах. Если у покупателей есть дети, то, по ее словам, такие покупки преследуют две цели: инвестиции и частично собственное проживание. ■



НАДЕЖДА БАРАЧИНА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СК «НЕОМЕТРИЯ»

«Неометрия» уже несколько лет успешно включает удаленные сделки, но в этом году ситуация на рынке задала новую планку. Мы всего за один день перевели сотрудников компании в четырех городах присутствия на удаленный режим работы. Результат — сохранили всю команду и не потеряли в продажах.

В этом году компания ввела в эксплуатацию три проекта в трех городах присутствия. Также мы получили статус лидера строительной отрасли в Краснодарском крае по результатам производственно-хозяйственной деятельности за 2019 год и повысили рейтинг на Едином ресурсе застройщиков до 5 из 5.

Анализируя уходящий ход, могу сказать, что темпы продаж в различных регионах менялись неравномерно: где-то продажи выросли очень существенно, где-то колебание составило порядка 10–15%. При этом все филиалы в городах присутствия показали положительную динамику. Несмотря на стрессовую ситуацию на рынке, уровень NPS собственников (индекс лояльности) оказался очень высоким.

Планы на 2021 год — не сбавлять оборотов и держать фокус на долгосрочных целях. В следующем году мы вводим в эксплуатацию сразу шесть проектов в четырех городах ЮФО, запускаем продажи 10 проектов в четырех городах присутствия и выходим в новые регионы.



АЛЕКСЕЙ ПРОКОПЕНКО,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ
ROMEX GROUP

За прошедший год мы освоили новые регионы страны — начали проекты в Саратове и Ставропольском крае. Год был очень трудоемким — мы ввели в эксплуатацию сразу четыре проекта складских центров общей площадью 102 450 кв. м, и еще шесть проектов складской, жилой и социальной недвижимости общей площадью 696 174 кв. м находятся в стадии строительства.

В этом году мы начали развивать новое направление деятельности — комплекс логистических услуг в Новороссийске. В начале 2021 года запускаем контейнерный терминал емкостью до 2000 TEU с возможностью хранения как пустых, так и полных контейнеров. Дальнейшим шагом в развитии данного направления станет строительство логистического центра «Ромекс» в Новороссийске, состоящего из мультитемпературных складов общей площадью около 50 тыс. кв. м.

Пандемия, конечно, усложнила работу, но практически не повлияла на сроки строительства наших объектов. В штате группы компаний более 5 тыс. сотрудников, мы в течение года реализовывали проекты в четырех регионах страны, везде была разная по сложности эпидемиологическая ситуация и разный по степени участия контроль. Хочется надеяться, что ситуация с пандемией в наступающем году стабилизируется, и мы будем работать, используя только строительные маски и перчатки.

«Мы гордимся своими достижениями»

В 2020 году Объединение «ВКБ-Новостройки» отметило 30-летний юбилей. Крупнейший застройщик Юга реализует современные жилищные проекты в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Новороссийске, Сочи и Анапе. Всего за время деятельности объединения застройщиков было построено в городах ЮФО более 5 млн квадратных метров жилья и введено в эксплуатацию 29 объектов социальной инфраструктуры. Квартиры классов бизнес, комфорт и стандарт с готовой отделкой выбирают как жители Краснодарского края, так и других регионов. Об «умных» метрах, удаленных сделках с недвижимостью и проектах благоустройства в новых районах рассказала Марина Караулова, заместитель генерального директора ООО «ВКБ-Новостройки»

– Удалось ли сохранить запланированные темпы строительства объектов компании в 2020 году, учитывая все произошедшие за это время перемены, ограничения и трудности, связанные с пандемией?

– Мы не только выполнили, но даже перевыполнили запланированные объемы и строительства, и продаж примерно на 25–30%. В этом году мы даже сдавали объекты в эксплуатацию раньше задекларированного срока. Такой рост стал возможным благодаря очень высоким темпам продаж – на протяжении всего 2020 года сохранялся высокий спрос на наши объекты во всех городах, где мы ведем строительство.

– Какие новые проекты были запущены в 2020 году?

– Мы запустили два очень важных для компании проекта в Краснодаре – это ЖК бизнес-класса «Ренессанс», находящийся в центре города, рядом с кинотеатром «Аврора». Мы начали строительство последнего третьего литеры и буквально на днях объявили старт продаж. Первый литер жилого комплекса уже сдан и заселен, второй сейчас достраивается, но уже полностью распродан. Третий дом станет завершающим в этом проекте. В центре города практически не осталось площадок для застройки, поэтому одно из главных преимуществ ЖК «Ренессанс» – его расположение и, конечно, архитектурные решения: сам комплекс очень красивый, стильный, продуманный. Два литеры будут объединены общим стилобатом, в котором предусмотрена трехуровневая парковка. На крыше стилобата разместится детская площадка и зона отдыха, а на крыше девятиэтажного дома – спортивная площадка. Проект жилого комплекса предусматривает панорамное остекление лоджий и ультрамодные эркеры. А вид из окна, особенно с верхних этажей, будет открывать центральную часть города в новых завораживающих красках. И, конечно, удобные, функциональные планировки – просторные комнаты с высокими потолками до 3 м.



Второй важный проект этого года для нас – открытие новой очереди строительства в жилом районе «Восточный» – ЖК «6 квартал». Эти новостройки будут отличаться новым форматом благоустройства, дизайном самих домов и прилегающих территорий, более современными строительными технологиями. Например,

Новая очередь жилого района «Восточный» – масштабный проект, его строительство завершится в 2027 году, проектом предусмотрено 45 многоэтажных домов. В «Восточном» будет своя собственная инфраструктура, а уже в следующем году начнется строительство школы и детского сада.

«Мы не только выполнили, но даже перевыполнили запланированные объемы строительства, и продаж примерно на 25–30%»

мы модернизировали входы в подъезды, убрав пандусы, сделали их вровень с землей – стало и удобнее и современно. Отделки внутридомовых пространств и подъездов также стали более стильными. Помимо этого, особое внимание уделяется озеленению района и благоустройству детских площадок. А вишенкой на торте станет строительство новой очереди парка Краснодар, которая будет граничить с ЖК «6 квартал», и жители наших домов будут иметь возможность гулять в лучшем парке ЮФО ежедневно.

– Как компания адаптировалась к реалиям пандемии, что было сделано для обеспечения безопасности здоровья сотрудников?

– Мы достаточно давно начали проводить сделки в удаленном формате. Объекты недвижимости компании находятся в разных городах, в том числе на Черноморском побережье, а покупателями являются жители самых разных регионов. Доля иногородних клиентов на побережье доходит до 40%, и, конечно, людям удобнее было совершать сделки удаленно, поэтому

мы задолго до пандемии организовали полный цикл продаж онлайн, начиная с первичных консультаций и заканчивая удаленным показом объектов.

Но все же за время пандемии мы улучшили ряд сервисов, чтобы клиентам было еще проще и удобнее. Наш сайт vkbn.ru – это своего рода интернет-магазин квартир. Здесь покупатель может выбрать любой проект, узнать все подробности о строительстве, сдаче дома, районе и инфраструктуре. Он может самостоятельно выбрать подходящую планировку и посмотреть итоговую стоимость квартиры, забронировать ее и на сайте оплатить бронь. Также клиент может обратиться к менеджеру, который будет сопровождать его до завершения сделки в телефонном режиме. Наши специалисты соберут необходимые документы, отправят заявку на ипотеку и получат одобрение от банка. После чего наши юристы займутся оформлением и регистрацией договора. Просмотр квартиры возможен либо лично, но при соблюдении всех правил безопасности и масочно-перчаточного режима, либо онлайн. Обзор квартиры будет сделан в комфортном для клиента формате – это и фото, и видео, и показы по скайпу или в зуме, а также в удобное время, включая субботу и воскресенье.

– Насколько хорошо сегодня работает полностью удаленный механизм продаж без посещения офиса? Увеличивается ли число людей, которые приобретают квартиры таким образом?

– С каждым годом эта опция будет только набирать популярность: весь мир переходит сегодня в онлайн. Конечно, покупка квартиры – это очень важный шаг, для многих он немаловажен без личного присутствия, но пандемия заставила людей отбросить устоявшиеся шаблоны ради здоровья и безопасности. Механизм удаленных продаж работает очень успешно, но все-таки преимущественно для покупате-





г. Краснодар, ЖК Ренессанс

«Сколько людей, столько и персональных пожеланий и по планировочным решениям, и по программам приобретения квартиры, поэтому в компании, которая строит и сдает в год одновременно 40 домов, всегда найдется самая желанная планировка и выгодная программа приобретения»

лей из других регионов. Если человек находится в городе, в котором он собирается купить квартиру, он предпочтет посмотреть ее лично. И насколько качественно бы ни были сделаны онлайн- и видеопрезентации объекта, это не заменит живой осмотр и возможность увидеть будущий дом воочию.

– Каково на сегодняшний день соотношение объектов, строящихся по старым правилам, и тех, которые строятся с использованием счетов эскроу?

– Сегодня у нас продается по эскроу порядка 25% домов, еще 20% мы строим на собственные средства или по программе проектного финансирования и продаем уже готовое жилье. Такие объекты пользуются большим спросом, потому что за один день можно купить уже готовую квартиру с отделкой и сразу же въехать в нее. Остальное жилье пока продается по старым правилам.

– Жилье какой конфигурации пользовалось наибольшим спросом в уходящем 2020 году?

– Абсолютно все планировки и метражи, от 26-метровых студий до квартир площадью более 100 квадратных метров, – повышенный спрос в этом году был на все существующие и строящиеся объекты недвижимости. Сегодня очень популярны студии с двумя окнами, евро-формат, предполагающий большие кухни-гостиные, и так называемые «бабочки» – квартиры, в которых окна выходят на разные стороны дома. Мы разрабатываем планировочные решения в соответствии с современными трендами и потребностями людей и при этом всегда делаем ставку на «умные» метры, чтобы использовать площадь квартиры максимально практично.

Конечно, семьи с детьми чаще выбирают большие квартиры, молодые люди покупают студии и компактные однушки. Вопрос предпочтений часто связан с финансовыми возможностями, и мы его очень успешно решаем в пользу клиентов с помощью наших социальных и ипотечных программ. В этом году, помимо широко известной ипотеки с господдержкой, пользуются спросом такие программы, как ипотека без первоначального взноса, реализуемая совместно с нашим

банком-партнером КБ «Кубань Кредит» ООО, и программа «Ипотечные каникулы» – ими воспользовались те, кто арендовал квартиры в ожидании окончания строительства своего дома. Популярны и наши классические социальные программы – «Квартира для студента» и «Квартира для пенсионера», предусматривающие скидки от застройщика и льготы банка-партнера на приобретение жилья в новостройке.

Сколько людей, столько и персональных пожеланий и по планировочным решениям, и по программам приобретения квартиры, поэтому в компании, которая строит и сдает в год одновременно 40 домов, всегда найдется самая желанная планировка и выгодная программа приобретения.

– Как компания в своих проектах помогает решать проблему нехватки мест в образовательных учреждениях края?

– Мы принимаем непосредственное участие в решении этой проблемы! Какое именно? Мы самостоятельно строим и детские сады и школы. Жилые комплексы должны соответствовать всем потребностям человека, и мы делаем все, чтобы нашим жителям было в них удобно. С 2014 по 2020 годы компания построила и сдала в эксплуатацию 26 детских садов на 5 534 места и 4 общеобразовательные школы, рассчитанные на 5 500 мест, три из которых находятся в Краснодаре, а одна – в Ростове-на-Дону.

Буквально на днях мы передали на баланс Администрации Краснодара школу в Молодежном, она рассчитана на 1100 мест и примет своих первых учеников уже в следующем году. Общая площадь здания составляет почти 20 тысяч квадратных метров, оно возведено с использованием самых современных материалов и технологий.

В настоящее время ведется строительство двух детских садов на 540 мест в Краснодаре (мкрн Почтовый и ЖР Восточный) и еще трех школ на 4 650 мест в микрорайоне Почтовый в Краснодаре, в микрорайоне Горгиппия в Анапе и в городе Армавир. В будущем объемы строительства социальных объектов планируются только наращивать.

– Пришлось ли менять ценовую политику в 2020 году с учетом инфляции и дополнительных сложностей, связанных с пандемией?

– В течение всего 2020 года цены на квадратные метры росли, и это связано с увеличением расходов на строительство и дорожающими строительными материалами. Цена на наши объекты в среднем выросла на 12–15%. При этом важно отметить, что на большинство объектов застройщиков ВКБ-Новостройки при любых ситуациях на рынке действуют адекватные и комфортные цены, потому что мы ведем индустриальное строительство, при котором стоит задача продавать равномерно на протяжении каждого строительного этапа. Такой подход к ценообразованию обеспечивает возможность купить одну и ту же квартиру по минимальной цене на старте строительства или по максимальной – на этапе сдачи дома в эксплуатацию! Наш клиент сам выбирает, что для него важнее – сэкономить или раньше вселиться. Те или иные варианты всегда есть в наличии.

– Каковы основные планы компании на 2021 год, какие проекты планируется запустить?

– Мы планируем осваивать новый район в городе Новороссийске, сейчас в проект вносятся завершающие штрихи. Также в наступающем году начнется строительство нового района в поселке Березовый (Витаминкомбинат в г. Краснодаре).

В планах продолжить развивать наш флагманский проект в Краснодаре – новую очередь в жилом районе Восточный. В рамках его реализации запланирован высокий уровень благоустройства территории, в том числе озеленение, проектируется иллюминация домов, будут свои школы и детские сады.

И еще в новом году во всех наших жилых районах появятся благоустроенные зеленые зоны: парки, аллеи, рощи, дизайнерские озера, смотровые площадки и красивые места для прогулок и отдыха. Мы очень хотим, чтобы люди с удовольствием переезжали в наши дома и жили в них долго и счастливо!



г. Краснодар, Жилой район Восточный, ЖК 6 квартал

«Всем здоровья и правильного настроения!»

Об успехах и разочарованиях уходящего года, о том, как пережила его медицинская отрасль Кубани, рассказал главный врач государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Научно-исследовательский институт – Краевая клиническая больница № 1 имени профессора С. В. Очаповского» Владимир Порханов

– Владимир Алексеевич, коронавирус существенно повлиял на текущую деятельность учреждений здравоохранения края. Как изменились организация работы и нагрузка НИИ-ККБ № 1?

– На базе НИИ-ККБ № 1 был открыт ковид-госпиталь, который работает уже больше восьми месяцев. Закрывать его пока никто не собирается, и везут к нам самых тяжелых пациентов. Дело в том, что среди всех медицинских учреждений края только в НИИ-ККБ № 1 применяется экстракорпоральная мембранная оксигенация – ЭКМО. Для многих тяжелых больных она является единственным шансом на спасение. Одновременно мы используем пять аппаратов ЭКМО, и они не простаивают: как только аппарат освобождается, мы подключаем к нему другого пациента. За все время существования госпиталя с апреля по ноябрь экстракорпоральную мембранную оксигенацию мы применяли более 30 раз. На сегодняшний день у нас на ЭКМО 27% выживаемости – это выше, чем по всей стране.

Ежедневно у нас проходят лечение около 200 пациентов, и почти половина из них находятся в реанимации, требуют кислородной поддержки, особого наблюдения и ведения.

В нашей «красной зоне» работают врачи разных профилей, которые готовы оказать экстренную помощь любого уровня, в том числе и высокотехнологичную. Кадры, расположение инфекционных отделений, транспортировка пациентов, их вещей – все эти моменты мы продумали еще на начальном этапе работы



не индивидуального наблюдения, постоянно-го поста. Медработники должны быть постоянно рядом. Нагрузка на сотрудников очень большая. Но пока будет бушевать инфекция, все останутся на своем посту. 98 процентов сотрудников ковид-госпиталя работает с первого дня, и все время приходят новые добровольцы.

Однако главная миссия нашей больницы заключается в том, чтобы проводить высокотехнологичные операции и спасать людей от десятков серьезных болезней, и вот она се-

парата, несмотря на разгар пандемии, мы вышли на максимальную его загрузку. Эпидемия COVID-19 создает множество трудностей, однако за весь период работы линейный ускоритель не простаивал ни одного дня, и этот вид помощи онкологическим больным не прекращался. Сегодня из трех ускорителей Краснодарского края наш является самым загруженным.

Мы продолжаем совершенствовать нашу службу лучевой терапии. Буквально на днях в клинике запущен новый инструмент – рабочие станции MIM. Эта система позволяет сопоставлять данные любых изображений пациента (КТ, МРТ, ОФЭКТ/КТ, ПЭТ/КТ) для более точного планирования лучевой терапии в сложных случаях и контроля качества лечения. Более того, эти машины позволяют нам автоматизировать рутинные процессы, освободив время специалистов для решения сложных задач по лечению наших пациентов. В мире пока установлено около 4000 подоб-

По данным на 15 декабря 2020 г., лечение в ковид-госпитале на базе НИИ-ККБ № 1 прошли более 2 тысяч человек, почти половина из них находились в реанимации

ковид-госпиталя. Мы организовали его деятельность, опираясь на опыт крупнейших клиник Москвы. Весной, еще до начала пандемии, наши специалисты ездили в больницу в Коммунарке и в СКЛИФ, где уже хозяйничал COVID-19, и там учились работать в новых реалиях, перенимали опыт у коллег.

При этом мы остаемся единственным медицинским учреждением в Краснодарском крае, которое в условиях инфекционного госпиталя оказывает многопрофильную помощь и помощь самым тяжелым пациентам.

Тут важно отметить, что весной, в самом начале пандемии, у нас было одно понимание – мы могли предположить, что по неблагоприятному сценарию пойдет болезнь у людей пожилых, с сахарным диабетом, с сердечно-сосудистой патологией. Сейчас все поменялось, мы видим огромное количество молодых пациентов без хронических заболеваний, без лишнего веса – и с крайне тяжелым течением болезни. Вирус стал агрессивней, и наши протоколы в сравнении с маем – июнем тоже стали более агрессивными. Приходится сразу применять очень серьезные препараты. Кроме того, каждый больной требует тщательного и чутко

годня поставлена под угрозу. Например, если раньше у нас проводилось по 12 кардиохирургических операций в день, то сейчас их количество сократилось до 3–4. Врачи уходят в инфекционное отделение и работают там на пределе возможностей. Периодически «вспыхивают» отделения в основной больнице – это тоже влияет на количество операций.

Тем не менее нам удалось сохранить многопрофильную помощь всей остальной больницы. Во время пандемии плановые операции мы остановили всего на две недели, а экстренная медицинская помощь оказывалась нон-стопом в полном объеме! Также отмечу, что прием онкологических пациентов и пациентов с подозрением на опухоль наша больница не прекращала. С начала года нами пролечено почти 9 тысяч онкопациентов, проведено около 5 тысяч операций. Врачи поликлиники НИИ-ККБ № 1 приняли более 22 тысяч больных со злокачественными новообразованиями, 40% из них прооперированы. Также продолжают высокотехнологичные операции, трансплантации органов.

– Даже во время пандемии вы не прекращали прием онкологических больных и пациентов с подозрением на опухоль, более того в на-



чале года внедрили лучевую терапию. В чем суть этой новации и насколько доступна она для жителей края с онкозаболеваниями?

– Современный линейный ускоритель появился в НИИ-ККБ № 1 в феврале этого года. Последние технологические решения, заложенные в этом аппарате, позволяют лечить практически любой вид рака, чувствительный к лучевой терапии. При этом данный вид помощи жители Краснодарского края могут получать в рамках системы обязательного медицинского страхования, т. е. совершенно бесплатно для пациента. Мы проводим лучевую терапию как в условиях круглосуточного стационара для больных, нуждающихся в наблюдении, так и в дневном стационаре для тех, кто может на ночь уходить домой и не менять привычный образ жизни.

Потребность в лучевой терапии была столь велика, что за 2 месяца от момента запуска ап-

ных установок. В России – всего шесть, наша – седьмая. На юге РФ подобный инструмент используется только в нашей клинике.

Высокая эффективность и загруженность нашего аппарата диктует нам дальнейший вектор развития – необходимость во втором ускорителе. Всего через полгода работы начала формироваться очередь пациентов для прохождения лучевой терапии, а это недопустимо. Ведь для человека с онкологией фактор времени – это зачастую фактор жизни.

– Удалось ли в 2020 году сохранить темпы реализации национальных и региональных проектов в области здравоохранения?

– В этом году в рамках нацпроекта «Здравоохранение» медицинские учреждения Краснодарского края получили оборудование стоимостью более 30 млн рублей. Так, в Белореченскую центральную районную больницу в рамках ре-

За 9 месяцев работы в НИИ-ККБ № 1 линейного ускорителя на нем было пролечено более 300 больных.



гиональной программы «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи» поступили 2 электрокардиографа. Оборудование получено для фельдшерско-акушерских пунктов поселков Верхневеденевский и Новый. Клинический онкологический диспансер № 1 в рамках региональной программы «Борьба с онкологическими заболеваниями» пополнился системой радиочастотной гипертермии для лечения опухолей.

Благодаря нацпроекту «Здравоохранение» в крае в этом году значительно увеличилось количество фельдшерско-акушерских пунктов. Причем за счет экономии средств появилась возможность установить не 27 фельдшерско-акушерских пунктов, как планировалось, а 33. Средства выделены из федерального бюджета в рамках региональной программы «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи».

Если говорить о нашей клинике, то в этом году в рамках региональной программы «Борьба с онкологическими заболеваниями» нами получено более 60 единиц оборудования, в том числе компьютерный томограф, однофотонный эмиссионный компьютерный томограф, рентгеновские аппараты (передвижные палатные), 3 аппарата С-дуги, УЗИ экспертного класса, переносные УЗИ, эндоскопическое оборудование, операционные микроскопы, оборудование для прижизненной диагностики опухолей и пр. По другой региональной программе – «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» в НИИ-ККБ № 1 поступило 2 ангиографические системы, 3 аппарата искусственной вентиляции легких, 1 ультразвуковая диагностическая система.

Также для нас сейчас важнейшим проектом является строительство второй очереди НИИ-ККБ № 1. Оно продолжается, и, несмотря на пандемию, все запланированные объекты будут введены в эксплуатацию в 2022 году. Хотя в начале, когда коронавирус только набирал обороты, были сложности, потому что резко снизился ассортимент материалов в продаже. Но в целом на сегодня никаких задержек нет – по той простой причине, что мы изначально опережали установленные сроки.

Не все понимают, что у нас очень большой, серьезный и технически сложный объект. И мы пока говорим только о строительстве второй очереди.

Мы строим полноценный медицинский центр со всем необходимым, вход в который будет осуществляться через собственный КПП. Для обеспечения бесперебойной работы будет установлена собственная электростанция, которая по мощности может обеспечить светом целый микрорайон города. К концу 2020 года планируем отчитаться по государственному контракту на строительно-монтажные работы по первому этапу 2-й очереди в размере 250 млн рублей.

Уверен, ничто не сможет помешать нашей давней мечте о реализации данного проекта.

– Одним из итогов пандемии стало повышенное внимание к инновациям в медицине. Телемедицина, удаленный мониторинг – какие еще инновационные направления развития медицинской сферы получили мощный импульс?

– В условиях распространения коронавируса значение телемедицины, которая позволяет врачам дистанционно консультироваться с коллегами по сложным вопросам и правильно назначать лечение, значительно возросло. С марта по сентябрь этого года в регионе проведено 4 тыс. консультаций с применением телемедицинских технологий. Наибольшее число консультаций проведено по профилям кардиологии, онкологии и фтизиатрии. Признакам пневмонии и болезням органов дыхания были посвящены 10 процентов (более 400) телемедицинских консультаций.

Система «Телемедицинские консультации» развивается в рамках нацпроекта «Здравоохранение». Сейчас в краевую телемедицинскую сеть включены порядка 240 медорганизаций. Мы в НИИ-ККБ № 1 уже на протяжении нескольких лет активно консультируем центральные районные больницы Кубани, связываемся со специалистами крупных федеральных центров при помощи телемедицины. В «доковидное» время мы проводили в среднем 2,5 тысячи телемедицинских консультаций в год. Конечно, в связи с эпидемиологической

Реконструкция с расширением 2-й очереди НИИ-ККБ № 1 началась в 2019 году и была условно разбита на 5 этапов. Общая стоимость первого из них – 3,5 млрд рублей. В цене государственного контракта содержится и монтируемое медицинское оборудование на общую сумму 1,325 млрд рублей

обстановкой эта цифра выросла. За последние 6 месяцев наши врачи выходили на видеосвязь с районами почти 1,5 тысячи раз.

Конечно, нам тоже, как и всем, пришлось свыкаться с новыми реалиями: консультации, семинары, конференции, мастер-классы – все перешло в онлайн. К примеру, недавно мы провели в формате видеоконференции переговоры о сотрудничестве с французскими коллегами: на видеосвязь с Краснодаром вышли заместитель директора Региональной университетской больницы Нанси Франсис Брюно и начальник департамента международных отношений го-

рода Нанси Верена Данри. Стороны обменялись информацией о специализации больниц и объемах оказываемой помощи, а также обсудили перспективы двустороннего сотрудничества. Замечу, что на сегодняшний день НИИ-ККБ № 1 сотрудничает с рядом клиник городов мира – Таллахасси, Страсбург, Карлсруэ, Вена и др. На базе больницы проходит большое количество международных семинаров и конференций. Оснащенные учреждения и высокий уровень специалистов позволяют регулярно обмениваться опытом с иностранными коллегами.

Поэтому нельзя сказать, что такой вид коммуникаций для наших врачей в новинку. И до коронавируса значимая образовательная часть нашей работы шла по Сети.

– Как вы думаете, есть ли сегодня в регионе и – шире – в стране научные и производственные возможности для инноваций в фар-

ма выпуска медицинской продукции, но во время пандемии получила запрос на создание таких протекторов. Полученное изделие стало аналогом недоступной импортной продукции. Теперь наша задача – использовать протекторы на практике и дать обратную связь производителю.

– Пандемия обострила кадровую проблему в здравоохранении. Как ее решают в крае? Каких конкретно специалистов и медработников не хватает?

– В нашем крае делается все возможное, чтобы предупредить кадровый дефицит врачей, способных бороться с коронавирусом.

Более 28 тысяч медработников уже прошли дополнительное обучение по оказанию помощи в условиях пандемии. Актуальные вопросы этиологии, эпидемиологии, диагностики, лечения, противоэпидемических мероприятий



мацевитке и медицине? Если нет, то как можно сформировать потенциал для них?

– Я думаю, что спрос, как обычно, рождает предложение. Вот вам свежий живой пример: пациентам с ковидом нужно как можно чаще лежать на животе, а это не очень удобно, поэтому приходится подкладывать подушки и другие предметы. Но существуют специальные протекторы, которые призваны обеспечить удобство пациентов и защиту их тканей от повреждений. Они анатомически спроектированы так,

и профилактики коронавирусной инфекции изучили всего более 3,5 тысяч человек. Дополнительную подготовку по тематике лечения коронавирусной инфекции получили более 28 тысяч медицинских работников, из них более 7 тысяч – врачи, более 13 тысяч – средний медицинский персонал и более 8 тысяч – младший медицинский персонал.

Еще 226 медработников, в числе которых врачи-хирурги, были обучены по краткосрочной программе «Респираторная поддержка и интенсивная терапия критических состояний у пациентов с новой коронавирусной инфекцией».

Работать с пациентами с коронавирусной инфекцией готовы и выпускники профессиональных образовательных учреждений, подведомственных региональному минздраву. Свыше двух тысяч выпускников прошли программу «Актуальные вопросы профилактики, диагностики и лечения новой коронавирусной инфекции».

К борьбе с коронавирусом присоединились также медицинские волонтеры. В Краснодарском крае реализуется проект «Волонтерская помощь пожилым людям в экстренной ситуации (коронавирус)» и работает общественное движение «Волонтеры-медики».

– Чего бы Вы хотели пожелать жителям Кубани в наступающем году?

– Коллегам – сил и мужества, чтобы справиться с работой в экстремальной ситуации и победить вирус. Всем нам – кубанцам, россиянам, людям в других странах – здоровья и правильного настроения. Не говорю, как это принято, «хорошего настроения», потому что в непростые времена не до веселья, а именно правильного настроения: спокойствия, выдержки, оптимизма. И, конечно, поддерживать друг друга!

В ОЖИДАНИИ ТРЕТЬЕЙ ВОЛНЫ

КОРОНАВИРУС УЖЕ ОБНАРУЖЕН У КАЖДОГО 150-ГО ЖИТЕЛЯ ЗЕМЛИ. ОСЕННЕ-ЗИМНЯЯ ВОЛНА ПАНДЕМИИ 2020–2021 МОЩНЕЕ ПЕРВОЙ, ВЕСЕННЕЙ. ПО ДАННЫМ ПРОЕКТА «ИНВИТРО. МОНИТОРИНГ», СРЕДНИЙ ПРОЦЕНТ ПАЦИЕНТОВ С ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ТЕСТА НА АНТИТЕЛА КЛАССА G В РОССИИ ВЫРОС В НОЯБРЕ ДО 38,8%. В МАЕ ОН СОСТАВЛЯЛ 13,3%, В АВГУСТЕ — 17,9%. ОДНАКО ВАЖНО, ЧТОБЫ КОЛЛЕКТИВНЫЙ ИММУНИТЕТ СФОРМИРОВАЛСЯ НЕ ЗА СЧЕТ МАКСИМАЛЬНОГО ЕСТЕСТВЕННОГО ЗАРАЖЕНИЯ, А ВСЛЕДСТВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ВАКЦИНАЦИИ. ПОТОМУ ЧТО ПАНДЕМИЯ УЙДЕТ, НО ВИРУС ОСТАНЕТСЯ. АЛЕНА ЖУКОВА

СТАНДАРТНАЯ ПАНДЕМИЯ Люди воспринимают происходящее по-разному. Кто-то наконец осознал опасность и стал принимать меры профилактики, во время первой волны казавшиеся ему нелепыми, а кто-то, напротив, устал бояться и, расслабившись во время снятия ограничений, продолжает жить, как прежде. Между тем, замечает главный пульмонолог Минздрава РФ, член-корреспондент РАН Сергей Авдеев, «если все носят маски, мы защитим всех, если половина — ни одного». Речь, понятно, не только о масках, но и о них тоже.

«Когда стало ясно, что вторая волна COVID-19 в большинстве стран намного сильнее первой, не осталось сомнений в том, что мы повторяем путь стандартной респираторной пандемии. Два самых ярких примера — «испанка» начала XX века и гонконгский грипп 1960-х годов. При испанском гриппе первая, наименее смертоносная волна прошла весной 1918 года, вторая, самая мощная как по числу заболевших, так и по количеству погибших, — осенью и зимой 1918 года, а третья, средняя по силе, весной 1919 года. Окончательно пандемия завершилась в начале 1920 года. Мутировавший «гонконгский» штамм также продемонстрировал три волны: с июля 1968 года по весну 1970-го. Оба раза вирус становился менее смертоносным и ретрорвался среди сезонного гриппа, лишь когда у большинства населения произошло знакомство с ним — то, что принято называть формированием коллективного иммунитета», — отмечает Алексей Федоров, кардиохирург, кандидат медицинских наук, обозреватель журнала «Здоровье».

По данным проекта «Инвитро. Мониторинг», средний процент пациентов с положительными результатами теста на антитела класса G по России в ноябре вырос до 38,8%. В мае он составлял 13,3%, в августе — 17,9%. Впрочем, согласно исследованию, проведенному в Великобритании, более чем у 350 тыс. его участников, переболевших коронавирусной инфекцией, антитела исчезли в течение нескольких месяцев. При этом те, кто перенес болезнь бессимптомно, лишаются защиты быстрее. Поэтому важно, чтобы коллективный иммунитет сформировался не за счет максимального естественного заражения, а вследствие эффективной вакцинации.

ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ Появляется все больше данных о том, что COVID-19 ни у одного человека не проходит бесследно. По словам советника директора Центрального научно-исследовательского института эпидемиологии Роспотребнадзора по научной работе, академика РАН Виктора Малеева, мы пока еще не знаем всех его последствий, но есть уже сообщения о серьезных поражениях сосудов, внутренних органов и других проблемах со здоровьем.

Больше внимания стало уделяться и безопасности терапии. Отечественные ученые поднимают вопрос о необходимости изучения последствий лечения COVID-19, поскольку препараты, назначаемые сегодня в соответствии с ведомственными нормативными документами, могут не только привести



ФОТО: АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

к невосприимчивости к антибиотикам, но и вызвать ощутимые побочные эффекты.

Академик РАН, научный руководитель НИИ вакцин и сывороток им. И. И. Мечникова Виталий Зверев на недавнем круглом столе по иммунопрофилактике инфекционных болезней в Совете федерации вскользь затронул и такую тему: какое количество новых возбудителей, устойчивых к средствам дезинфекции, мы получим в результате массовой обработки домов, подъездов и улиц дезинфекторами?

Новое заболевание порождает пока больше вопросов, чем ответов. На слуху у всех известия о мутациях вируса, однако, по словам специалистов, пока они затрагивают минимальную часть генома. Обсуждаются и погрешности ПЦР-диагностики: широкий резонанс получило сообщение Сергея Авдеева о том, что 30–40% тестов на коронавирус показывают неправильный результат, однако связано это не с качеством тестов, а с некачественно взятым материалом. Но этот метод важен и пока является основным для выявления инфекции, а также рисков, связанных с болезнью и инфицированием окружающих.

ТЕСТ-СИСТЕМЫ В апреле компания Takeda совместно с ведущими компаниями мира, специализирующимися на сборе плазмы крови, разработке, производстве и дистрибуции препаратов на основе плазмы крови, создала CoVlg-19 Plasma Alliance, который вскоре приступит к клиническому исследованию безопасности и эффективности гипериммунного глобулина (H-Ig) для лечения пациентов с высоким риском осложнений после COVID-19. Если оно будет успешным, альянс начнет процедуру регистрации вакцины, он также занимается разработкой препаратов с большим

потенциалом лечения новой коронавирусной инфекции и ее симптомов.

Недавно объединили усилия по разработке потенциального перорального препарата для лечения COVID-19 компании Roche и Atea Pharmaceuticals. Компания AbbVie и Гарвардский университет объявили о создании альянса с бюджетом \$30 млн для проведения совместных исследований на базе Гарвардской медицинской школы (HMS), направленных на разработку новых методов лечения вирусных инфекций, особенно тех, которые вызываются коронавирусами и вирусами, провоцирующими геморрагическую лихорадку.

Появление этих и других новых препаратов делает терапию COVID-19 более эффективной, однако у медиков, по словам Алексея Федорова, уже сегодня появилось понимание того, как правильно лечить заболевание при каждом варианте течения и на каждом из этапов. Врачи сейчас спасают многих из тех, кого весной вылечить не удавалось.

Меньше стало нареканий по поводу тестов на антитела. Помимо уже показавших свою эффективность тест-систем иностранных производителей, в частности компании Abbott (к ним недавно добавился зарегистрированный Росздравнадзором тест для определения антител класса IgM и IgG в крови к вирусу SARS-CoV-2 Siemens Healthineers, чувствительность которого составляет 100%, а специфичность — 99,8%, результат же бывает готов за 18 минут), буквально на днях на рынок вышла отечественная тест-система SARS-CoV-2-CoronaPass. Она разработана консорциумом биотехнологических компаний: Genetico, «Биопалитра» и «НекстГен» (входит в группу компаний ПАО «Институт стволовых клеток человека»), резидента «Сколково»). Тест-система показала высокие результаты: специфичность (отсутствие ложноположительных

результатов) — 100% на выборке из группы более 200 образцов от доноров допандемического периода, чувствительность — 98,7% на выборке людей, перенесших подтвержденную инфекцию COVID-19.

«Тест-система нацелена на выявление именно тех антител, которые нейтрализуют вирус, что может быть важным для определения у пациентов наличия нейтрализующего иммунитета до и после применения вакцины», — говорит Артур Исаев, директор центра Genetico.

ИММУННЫЕ ОТВЕТЫ Массовая иммунизация отечественной вакциной «Спутник V» начнется в конце ноября — начале декабря. 18 ноября вице-премьер РФ Татьяна Голикова на совещании президента Владимира Путина с членами правительства сообщила, что в гражданский оборот уже выпущено 60 тыс. доз вакцины. Всего в ноябре планируется направить для вакцинации более 650 тыс. доз препарата, еще 2,2 млн доз — в декабре.

А в мире появляются все новые и новые разработки вакцин (помимо тех, о которых мы рассказывали в предыдущем выпуске «Ъ-Здравоохранения» от 27 октября), например Takeda в партнерстве с японской компанией Novavax, Philip Morris International совместно с биофармацевтической компанией Medicago и другие. Продолжаются клинические исследования вакцины компании AstraZeneca и Оксфордского университета в разных странах мира: в Великобритании, США, Бразилии, Южной Африке, Японии, Кении — с привлечением до 60 тыс. участников разного возраста и разных расовых, этнических и географических групп. Промежуточные результаты клинических испытаний II/III фазы продемонстрировали, что вакцина вызвала устойчивый иммунный ответ во всех возрастных группах, при этом у пожилых добровольцев наблюдалась более низкая частота местных и системных реакций, чем у молодых людей.

С НАМИ НАВСЕГДА С ростом заболеваемости все больше становится пациентов, нуждающихся в реабилитации после лечения. К сожалению, есть среди них и дети. Первые 15 пациентов после выписки из Свердловской областной детской клинической больницы проходят реабилитацию на базе ее загородного отделения. Все они, по словам начальника отдела восстановительного лечения Виктории Цегельной, перенесли коронавирусную инфекцию с развитием пневмонии среднетяжелой или тяжелой формы с оценкой по шкале реабилитационной маршрутизации 4–5 баллов, что соответствует выраженной тяжести нарушений и потребности в постоянной заботе.

Подобные отделения для детей и взрослых открываются и в других регионах.

В последний месяц этого трудного года хочется надеяться на перемены к лучшему. Прогноз специалистов таков: значимый спад заболеваемости начнется летом будущего года, а к концу 2021 года пандемия коронавируса завершится в большинстве регионов мира. Однако вирус SARS-CoV-2 останется с нами навсегда. ■

«Мы – как одна семья»

Феликс Гамзаев, к.м.н., врач высшей категории, глава медицинского холдинга CL Medical Group рассказал о работе с Covid-19, новых научных исследованиях и будущем персонализированной медицины.

– Феликс Шакирович, по традиции в конце года говорят о его итогах. Каким уходящий год был для вас?

– Этот год наконец-то уходит, вот что главное. А если серьезно, то в нашей жизни бывали года и похуже, и получше. Я спокойно к этому отношусь, но хотелось бы, чтобы следующий был другим. Наша команда прошла через все испытания этого года, мы были как одна семья. Было очень много пронзительных моментов, когда люди совершали поступки в отношении близких, компании, друг друга. Я в этот тяжелый год понял, насколько сильная у нас команда, какой дружный коллектив нам удалось сформировать.

– Как пандемия повлияла на работу компании?

– Лаборатория CL стала одной из первых в крае выполнять ПЦР-тесты на коронавирусную инфекцию ПЦР. Технологически мы одна из самых мощных компаний на Юге России, поэтому на 80 процентов наша сеть была готова к работе с Covid-19. Это была очень сложная работа, связанная с изменением эпидемиологических правил на пункте забора материала, но нам это удалось. Мы также были первыми, кто понимал, что после ПЦР-тестов будут востребованы тесты на антитела. Существует качественный вариант определения антител и количественный, они принципиально отличаются специфичностью и чувствительностью. Более того, они отличаются процедурой выполнения анализа. В прошлом декабре мы получили первое оборудование для тест-систем, которое позволяет установить количественную характеристику антител к коронавирусу. CL Medical Group получила это оборудование в первой тройке частных компаний в России, это наше большое достижение.

– Расскажите подробнее, чем отличаются тесты на антитела к коронавирусу?

– Что такое антитела? Это белки, которые вырабатываются в вашем организме в ответ на ту или иную инфекцию, в частности коронавирусную. Проблема в том, что на сегодняшний день точно неизвестно, как долго антитела находятся в крови перенесшего коронавируса пациента, но это еще половина дела. Даже если у вас в крови существуют антитела к Covid-19, не факт, что вы не заболите снова. Нужно определить какие именно это антитела – протективные или специфические. От повторного заражения защищают специфические антитела. Для того чтобы выяснить, какие именно антитела у человека, мы приобрели технологию, которая позволяет это определять. Личный пример: моя однокурсница, известный врач, переболела коронавирусной инфекцией, сдала тест на антитела, и получила очень высокий уровень общих антител, но специфических антител, которые могут предохранять от повторного заражения у нее нет, она опять в зоне риска. Людям, которые переболели коронавирусом, нужно определить не только наличие антител в крови, но и знать, какие они, специфические или нет. И сегодня лаборатория CL готова ответить на вопросы наших пациентов. Исследование, которое мы проводим, с высокой точностью показывает, сталкивался ли организм с коронавирусной инфекцией и вырабатывает ли он защитные, специфические антитела. Именно специфические антитела к RBD-участку S1-белка вируса являются «нейтрализующими», они связываются с этим участком и тем самым препятствуют проникновению вирусных частиц в клетку.

– От чего зависит то, какие именно антитела начнут вырабатывать организм человека в ответ на коронавирусную инфекцию?



– Это пока неизвестно, теорий много, а мы – практики. На сегодняшний день мы можем только определять, какие именно антитела присутствуют в крови, и это делаем только мы в лаборатории CL. При этом мы лаборатория полного цикла и практически не работаем на аутсорсинге. Мы местные, мы свои, у нас 120 пунктов забора по всему краю, мы делаем и гистологию, и анализы крови и бактериологические исследования. CL является гордостью Кубани, я говорю так не потому, что это мое детище, а потому что на этой площадке нам удалось внедрить все самые современные медицинские технологии, которые существуют сегодня.

– Какие еще новые программы используются сегодня CL Medical Group?

– Генетика – наш новый проект, он стратегический, потому что именно за этим направлением будущее. Мы начали его с нуля, пригласили команду, обучили врачей, закупили дорогостоящее оборудование. Генетика – это основа персонализированной медицины, когда выявляются риски возможных заболеваний. Я сам сдавал генетический анализ, и теперь, например, я знаю, что у меня есть риск инфаркта, болезни Паркинсона и метаболического синдрома. Получить такую подробную информацию можно через полное геномное секвенирование. Это длительный, сложный процесс – свой результат я ждал четыре месяца, но зато теперь я абсолютно точно знаю, чего мне не рекомендуется делать. Зная свои проблемы, можно принять соответствующие меры. Если я хочу жить долго, оставаться полезным и для своего дела и для своей семьи, то в чем-то я должен себя ограничить. И я это делаю уже в течение пяти лет, с тех пор, как узнал результат генетического анализа. То, что я похудел на 36 килограмм, не так важно, главное – качество моей жизни кардинально изменилось.

– Что нужно для того, чтобы сдать такой тест, и какую информацию он может дать?

– Самую исчерпывающую информацию дает полное геномное секвенирование, для него на анализ берется кровь, а не слюна. Я мечтаю о том, чтобы у каждого жителя Кубани была полная генетическая карта. Родители могли бы ориентироваться на заложенные в ребенке способности, и не заставлять его делать то, к чему он не имеет склонностей. Еще одно направление –нутригенетика – с ее помощью можно узнать, что лично вам можно

есть, а что нельзя, как конкретные продукты влияют на ваш организм. Генетический профиль позволяет применять именно те лекарства, которые помогут пациенту, например у человека онкология, и исходя из его генетических особенностей можно назначать именно те препараты, которые действуют на него более эффективно.

– Влияют ли наши гены на течение Covid-19?

– Безусловно, связь есть. Существует гипотеза, что люди с определенными антигенами переносят коронавирусную инфекцию в легкой форме либо вообще бессимптомно. Буквально на днях мы с Кубанской Медицинской Академией выиграли грант на научное исследование, посвященное как раз этой теме. Мы будем выявлять эти антигены у пациентов, переболевших коронавирусом в легкой форме, исследование будет добровольным. Насколько я знаю, мы одна из немногих компаний в России, кому удалось запустить такой важный, носящий популяционный характер проект.

– В каких случаях вы применяете генетические исследования сегодня?

– Конечно же, программы ЭКО. Клинике мужского и женского здоровья OXY-Center за прошлый 2019 год удалось увеличить процент положительных программ ЭКО вдвое – это и есть результат генетических исследований, которые прошли пары, решившие стать родителями. Без генетики добиться такого результата было бы невозможно.

на благополучный исход дела. А сохранять надежду очень важно – психологический фон непосредственно влияет на то, состоится ли долгожданная беременность или нет.

– В каких случаях, по вашему мнению, паре нужно пройти генетический анализ?

– Когда зачатие не происходит больше года, это означает, что будущим маме и папе нужно обратиться в клинику репродукции. Возможно, программа ЭКО и не понадобится, проблема будет найдена и решена без искусственного оплодотворения. Но, когда люди делают генетические исследования перед тем, как вступить в программу ЭКО, они получают не только предсказуемое зачатие, но и предсказуемое течение беременности. Я скажу больше, сегодня мы единственные в крае, кто на 10-й неделе беременности может взять кровь у мамы, выделить из нее ДНК плода и посмотреть ребенка по всем 23 парам хромосом. Уже на раннем сроке мы можем увидеть, нет ли у ребенка тяжелых заболеваний и патологий. Это достаточно дорогое исследование, но уже со следующего года оно будет дешевле по себестоимости, то есть в разы дешевле. Мы приняли такое решение, потому что хотим популяризировать это направление, сделать генетику доступной для каждого и распространенной, и я с гордостью могу сказать, что сегодня в этой области мы – одни из первых на Юге и на Кубани.

«Технологически мы одна из самых мощных компаний на Юге России, поэтому на 80 процентов наша сеть была готова к работе с Covid-19. Это была очень сложная работа, связанная с изменением эпидемиологических правил на пункте забора материала, но нам это удалось»

За 2019 год мы должны были сделать 800 программ ЭКО, а сделали 490. Не потому, что люди к нам не пришли, а потому что в результате проведенных генетических анализов выяснилось, что этим 410 парам не стоит сейчас идти в программу. Когда мы получаем материал мамы и папы, мы уже видим, что будет дальше, произойдет ли беременность или процедура станет бесполезной и травмирующей в итоге женщину. Это знание дорогого стоит, потому что пара не тратит лишних денег, будущая мама не подвергается ненужным сейчас медицинским вмешательствам, и у людей сохраняется надежда на будущее. Ведь в следующий раз все может получиться, и генетические маркеры покажут, что беременность должна состояться. Психологи знают, что пара, которая прибегает к ЭКО несколько раз и не получает результата, теряет надежду

– Какие цели и задачи вы ставите перед собой на следующий, 2021 год?

– Мы продолжим работать с полной отдачей, и будем стремиться к новым достижениям, как в научной, так и в практической деятельности. Я надеюсь, что удастся приблизить тот момент, когда «генетические паспорта» станут нормой, полное геномное секвенирование и получение информации, заложенной в человеческой ДНК, поможет решить множество проблем и сделать жизнь лучше и качественнее. И, конечно же, я жду от следующего года окончательной победы над пандемией и новых открытий, в том числе благодаря нашим совместным с Кубанской Медицинской академией исследованиям, как и почему вирус воздействует на человека определенным образом.



г. Краснодар,
ул. Московская, 96
8 (800) 700-40-10

cl-lab.info



г. Краснодар
ул. Красных Партизан 555
8 (800) 500-44-55

oxy-center.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

КУРОРТНАЯ СТАГНАЦИЯ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ, НАИБОЛЕЕ ЯРКО ПРОЯВИЛ ВСЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ НА РАБОТУ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ, А КУБАНСКИЕ КОМПАНИИ ПЕРВЫМИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ ВАРИАНТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА В ИЗМЕНИВШИХСЯ УСЛОВИЯХ. КАКИЕ ЖЕ ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ, ЗАРОДИВШИЕСЯ В КРИЗИСНОМ 2020 ГОДУ, ПРОДОЛЖАТ ОПРЕДЕЛЯТЬ РАБОТУ КУРОРТНО-ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА В 2021? ОЛЬГА ЛОГИНОВА

По данным министра курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, за 11 месяцев 2020 года Краснодарский край посетили 11 млн туристов, на 33% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. К летнему сезону 2020 года 124 коллективных средства размещения вообще не открылись, при этом отрасль потеряла номерной фонд, насчитывающий в общей сложности 17 тыс. мест. Из 109 детских здравниц региона в этом году работали меньше половины, всего 44, а общее количество отдохнувших детей снизилось за год более чем в 10 раз, с 291 тыс. до 27 тыс. Объем услуг, оказанных крупными и средними организациями курортно-туристского комплекса края за январь — сентябрь, составил 42,5 млрд руб., что на 12% меньше, чем за аналогичный период 2019 года. Снижение выручки отмечено во всех муниципальных образованиях края, в том числе на курортах Черноморского и Азовского побережья. Объем налоговых поступлений от предприятий санаторно-курортного, гостиничного и туристского комплекса в консолидированный бюджет Краснодарского края за девять месяцев 2020 года сократился на 34% и составил 4,8 млрд руб.

НОВОГОДНИЙ САЛЮТ ИЗ ОКНА НОМЕРА

Краевые власти последовательно продлевают действие режима повышенной готовности и связанных с ним ограничений. Действует запрет на проведение массовых праздничных мероприятий в новогоднюю ночь, курорты и отели готовят альтернативную развлекательную программу, позволяющую соблюдать режим изоляции и «посмотреть новогодний салют из окна номера». Также принято решение на новогодние каникулы вернуть в Сочи практику наблюдения туристов, приезжающих на курорт с признаками инфекционного заболевания. Эпидемиологическая ситуация во многих российских регионах остается напряженной, прогнозировать дальнейшее развитие событий никто не берется, что сказывается на спросе на отдых и влияет на ситуацию с ранним бронированием туров в будущем году. Что же, по мнению экспертного сообщества, ждет туристический бизнес Краснодарского края в сложившихся нестабильных условиях?

Большинство отельеров возлагают надежды на наступающие новогодние праздники: спрос на отдых на черноморских курортах на период зимних каникул внушает оптимизм. Курорты Краснодарского края, в частности горнолыжные курорты Сочи, занимают лидирующие позиции в рейтингах самых популярных направлений для отдыха на новогодние праздники. Несмотря на введенный краевыми властями запрет на проведение массовых гуляний в новогоднюю ночь, заполняемость отелей на горнолыжных курортах, по данным на середину декабря, превышает 90%. По информации краевой администрации, загрузка средств размещения на новогодние праздники в среднем по краю выросла на 2% по сравнению с прошлым годом, в период новогодних каникул на Кубани ждут 398 тыс. гостей, что на 8,5% больше, чем в 2019 году.

«На горнолыжный сезон и период новогодних праздников ожидается прирост турпотока около 10% по сравнению с прошлым годом. Судя по уже существующим бронированиям, продолжительность проживания в зимние месяцы значительно увеличилась: сейчас это в среднем девять ночей (прошлой зимой — четыре с половиной ночи). Наблюдается повышенный интерес к размещению в дорогих отелях: в пиковые даты новогодних каникул загрузка некоторых гостиниц уровня 4*–5* приближается к 90–100%», — подтверждает оптимистичные прогнозы заместитель генерального директора курорта «Роза Хутор» Сергей Хворостяный.

Как отмечают эксперты туристического рынка, в течение всего 2020 года наблюдалась устойчивая тенденция к сокращению глубины бронирования, которая сохранится и в 2021 году, и это не позволяет представителям отрасли с полной уверенностью строить долгосрочные прогнозы.

«Если исключить новогодние праздники, на которые загрузка курорта составляет уже более 95%, и говорить о загрузке по зимнему сезону, то сейчас она составляет порядка 60%. Для сравнения: в декабре 2019 года загрузка зимнего сезона достигала 40%. При этом глубина продаж в прошлом году была больше: в начале зимнего сезона уже шли бронирования и на конец марта, и на апрель. В этом году значитель-

ной глубины продаж нет, большая часть бронирования приходится на январь — февраль. Туристы пока не спешат планировать отпуска, и в текущей ситуации это абсолютно нормально», — поясняет Ольга Филипенкова, директор по развитию курорта «Красная Поляна», член экспертного совета при комитете по физической культуре, спорту, туризму и делам молодежи Госдумы РФ.

ОБЪЕМ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО, ГОСТИНИЧНОГО И ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА В КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА СОКРАТИЛСЯ НА 34% И СОСТАВИЛ 4,8 МЛРД РУБЛЕЙ

Что касается других крупных курортов Краснодарского края, то, по данным сервиса бронирований «Едем-в-Гости.ру», свыше 17% жителей Краснодарского края на Новый год посетят Анапские курорты Джемете и Витязево, а около 7% жителей кубанской столицы выбирают на праздники Геленджик.

ПОСЛЕ ПРАЗДНИКОВ Если со спросом на период новогодних праздников ситуация выглядит оптимистично, то долгосрочные прогнозы на 2021 год эксперты делают с осторожностью — слишком много факторов, которые трудно спланировать. Общее мнение — в 2021 году туристическая отрасль вряд ли сможет восстановиться в полном объеме к докризисному уровню, а игрокам рынка придется искать новые подходы к отдыху, чтобы выжить. Полного же восстановления отрасли — запуска чартеров, открытия новых направлений, — по прогнозам игроков рынка, стоит ожидать не раньше 2022 года.

По мнению профессионального сообщества, в 2021 году сохранится возникший в 2020 тренд роста спроса на неорганизованный автотуризм, санаторные оздоровительные услуги, восстановительные про-

граммы после COVID-19, эксклюзивный и семейный отдых на изолированных территориях, а также активный отдых на свежем воздухе.

«Тренды действительно сильно изменились, туристы, безусловно, продолжат путешествовать, но уйдут в „самоизоляцию“». На первый план выйдут самостоятельный, автомобильный, экологический туризм, то есть путешествия, где можно соблюдать социальную дистанцию и меньше рисковать здоровьем. Гости чаще, чем раньше, будут выбирать уединенное жилье, глэмпинги и кемпинги, отдельные коттеджи. Предполагаю, что почти весь 2021 год, скорее всего, пройдет в режиме закрытых внешних границ, именно поэтому внутренний туризм получит дополнительные возможности для развития. Что касается подходов к работе самой индустрии, здесь продолжится тренд на оптимизацию издержек и дополнительные „фишки“ для гостей. Но нужно понимать, что к докризисному уровню с учетом зимних ограничений вряд ли получится вернуться. Быстрее всего может восстановиться санаторно-курортная отрасль, хотя она все еще привязана к сезонности — запрос на реабилитацию и оздоровление после пандемии очень большой», — делится своими прогнозами Алексей Волков, вице-президент и исполнительный директор Общенационального союза индустрии гостеприимства (ОСИГ).

Еще более пессимистично оценивает перспективы восстановления отрасли CEO группы отелей «Русские сезоны» Владимир Масютин: «Главный вывод: вне зависимости от региона, выручка и объем предприятий отрасли будут равны аналогичным в 2020 году. Основная тенденция — МICE больше никогда не вернется к докризисному уровню, Zoom-конференции прочно вошли в нашу жизнь. Хорошо будет себя чувствовать загородные отели в Карелии, на Черном море. В прочих регионах закроется 40–60% отелей, больше половины небольших средств размещения разорятся».

Тяжелее всего коронавирусный кризис проходят бизнес-отели, компании и сервисы, связанные с организацией мероприятий и массовых событий, запрет на проведение которых по-прежнему действует на территории Краснодарского края. Эксперты и в будущем году не сулят этому сектору ничего хорошего.

«Наиболее сильно отразились карантинные ограничения на предприятиях, которые работали в сфере событийного туризма. Это организация всевозможных фестивалей, концертов, выставок, форумов и проч. В этом году такие мероприятия были запрещены, и на следующий год также очень трудно давать прогнозы. Видимо, развитие этого направления будет заморожено до окончательной победы над вирусом», — предполагает Мария Золотухина, врио министра курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края.

«В катастрофическом положении находятся бизнес-отели и городские отели в больших городах: загрузка там сегодня составляет 3–5%, максимум 15%. И, если деловые мероприятия в следующем году также будут перенесены в онлайн, этот сегмент бизнеса может не выжить. Дополнительные ограничения, которые вводятся в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Калининграде, в Москве тоже в значительной степени отрицательно влияют на будущее индустрии гостеприимства», — согласно с пессимистичной оценкой развития бизнес-сегмента Ольга Филипенкова.



ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ТУРИСТЫ БУДУТ ВЫБИРАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ, АВТОМОБИЛЬНЫЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ СОБЛЮДАТЬ СОЦИАЛЬНУЮ ДИСТАНЦИЮ



ФОТО: СТАНИСЛАВ ДЕНИСЕНКО

Тем не менее уже сегодня можно говорить о динамике спроса на весну и лето 2021 года. По статистике сервиса «Едем-в-Гости.ру», в секторе недорогих средств размещения среди морских курортов на лето лидируют три направления — Сочи, Крым и Анапа. При этом цены на размещение уже выросли на 10%, при сохранении спроса цены могут увеличиться на 20% относительно 2020 года. В настоящий момент средняя стоимость двухместного номера в апарт-отеле в Сочи составляет 3500 руб./сутки, в Адлере — 4500 руб./сутки, в пгт Сириус — от 5540 руб./сутки, Хосте и Лоо — 2500 руб./сутки. В Анапе размещение в гостевом доме в среднем обойдется в 1700 руб., в отеле — от 2000 руб./сутки. При этом средняя продолжительность поездок вырастет до 10 дней — эксперты связывают это с тем, что большая часть туристов будет предпочитать добираться на курорты на личном транспорте.

ИЗ ЗДРАВНИЦЫ В АПАРТАМЕНТЫ

Среди значимых событий в отрасли в 2020 году можно отметить крупные сделки по продаже знаковых отелей и санаториев. В частности, в декабре российский миллиардер Александр Клячин, владелец сети отелей Azimut и московской гостиницы «Метрополь», приобрел по минимальной цене 6,7 млрд руб. сеть из 19 санаториев «РЖД-Здоровье», семь из них находятся на территории Краснодарского края. Также с аукциона ушли старейшая в Сочи гостиница «Приморская», которую не могли продать с 2013 года, и бывший пансионат «Мосэнерго» (сумма сделки — 436 млн руб.).

По предварительной информации, часть номерного фонда бывших санаториев пройдет процесс реновации и снова вернется на рынок рекреационного отдыха, а часть будет преобразована в апартментные комплексы, предназначенные для инвестиционных продаж. И это закономерно, ведь еще одним уверенно растущим трендом последних лет стал рост спроса на курортную недвижимость в сегменте апартментов, которые находятся под управлением гостиничных операторов.

«В этом году мы отмечаем появление инвесторов, покупающих небольшие (по 25 кв. м) апартменты в комплексах, содержанием и администрированием которых занимаются профессиональные управляющие компании или гостиничные операторы. Раньше интерес инвесторов был сосредоточен только на классических квартирах в строящихся ЖК, однако не все готовы ждать окончания строительных работ, тратить время и деньги на ремонт и сдачу недвижимости в аренду. В случае когда на продажу выставлены апартменты, которые входят в состав комплексов под управлением гостиничных операторов, покупатель получает уже готовый объект, готовый к приему арендаторов, при этом собственник избавлен от необходимости искать клиентов и поддерживать апартменты в надлежащем состоянии. Это очень актуально для инвесторов из других регионов РФ», — расска-

зывает генеральный директор агентства недвижимости Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская.

Ярким примером проекта преобразования советского санатория в элитный апартментный комплекс под профессиональным управлением гостиничной компании является реконструкция сочинского санатория «Красмашевский», расположенного в историческом комплексе зданий, построенных в 1936 году. В настоящий момент номерной фонд санатория перестраивается девелоперской компанией AR Group в апартментный комплекс премиум-класса Grand Royal Residences. Эксперты оценивают объем инвестиций в проект в 1,5 млрд руб. Срок завершения реконструкции санатория — 2022 год, однако уже сейчас цена квадратного метра в Grand Royal Residences составляет в среднем 600–870 тыс. руб. По прогнозам экспертов рынка элитной недвижимости, в будущем она может вырасти до 1,5 млн руб.

ТЯЖЕЛЕЕ ВСЕГО КОРОНАВИРУСНЫЙ КРИЗИС ПРОХОДЯТ БИЗНЕС-ОТЕЛИ, КОМПАНИИ И СЕРВИСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОРГАНИЗАЦИЕЙ МЕРОПРИЯТИЙ И МАССОВЫХ СОБЫТИЙ, ЗАПРЕТ НА ПРОВЕДЕНИЕ КОТОРЫХ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДЕЙСТВУЕТ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В среднем стоимость квадратного метра апартментных комплексов на морском побережье в Сочи на старте продаж составляет 200–275 тыс. рублей за 1 кв. м. Прогнозируемая рентабельность популярных апарт-отелей при самостоятельной сдаче в аренду может составлять 15%, а ежемесячная чистая прибыль, которую может заработать для собственника гостиничный оператор, прогнозируется на уровне 80 тыс. руб. При покупке апартментов для перепродажи в отдельных комплексах прогнозируемая абсолютная доходность инвестиций может достигать 65–175%.

ОСТАЕТСЯ НАДЕЯТЬСЯ Курортная отрасль продолжает оставаться одной из ключевых для региона: мультипликативный эффект, который дает туризм для развития экономики Краснодарского края, составляет до 15% валового регионального продукта. При этом общая численность прямо или косвенно занятых в отрасли трудовых ресурсов составляет около 600 тыс. человек, почти 20% от общей численности трудоспособного населения Кубани (для сравнения: в целом по России в туристической отрасли с учетом сезонности занято 5% трудоспособного населения). Поэтому вполне закономерно меры поддержки и развития предприятий санаторно-курортного и туристического комплекса включены в региональный план

ГОРНОЛЫЖНЫЕ КУРОРТЫ СОЧИ ЗАНИМАЮТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ОТДЫХА НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ

по нормализации деловой жизни, восстановлению занятости, доходов граждан и роста экономики, подписанный в конце октября губернатором Краснодарского края Вениамином Кондратьевым. В план включены мероприятия по развитию туристско-рекреационных кластеров, субсидирование субъектов малого и среднего бизнеса. Также в следующем году будет действовать сниженная ставка налога на имущество организаций в размере 0,01% для детских оздоровительных лагерей и санаторно-курортных предприятий. В общей сложности на поддержку индустрии заложено финансирование в размере 406,16 млн руб.

По информации министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, окончательный проект развития отрасли будет представлен в 2021 году, в настоящий момент со стороны региональных властей вносятся предложения по проектам приоритетного развития. Сообщается, что в первую очередь краевая администрация будет запрашивать финансирование из федерального бюджета на развитие туристической инфраструктуры: модернизацию устаревших инженерных сетей на курортных территориях, создание системы защиты береговой полосы от размыва, решение проблемы дефицита пляжных территорий, создание сети яхтенных марин на Азово-Черноморском побережье. Кроме того, предусмотрен комплекс мероприятий по развитию детского отдыха, созданию новых детских лагерей и санаториев, восстановлению и модернизации существующих.

В декабре 2020 года краевые власти объявили об организации в Краснодарском крае новых туристско-рекреационных кластеров, призванных перераспределить туристические потоки и разгрузить Сочи, Анапу и Геленджик. В частности, речь идет о кластерах Абрау-Утриш, Веселовка-Голубицкая в Темрюкском районе, Изумрудный мир в Туапсинском районе и Курджипский в Апшеронском районе. Несмотря на закрытие части средств размещения, в 2021 году продолжится реализация крупных инвестиционных проектов, направленных на комплексное развитие туристических территорий. В частности, в Сочи будет продолжено строительство отелей категории 3, 4 и 5 звезд в Лазаревском районе и на Красной Поляне, в городе появятся новые общественные пространства и прогулочные зоны, общедоступные спортивные объекты.

Чтобы преодолеть фактор сезонности, который является основной проблемой экономической устойчивости курортного региона, будут продолжены разработка и вывод на рынок всепогодных турпродуктов в таких направлениях, как культурно-познавательный, сельский и гастрономический туризм, а также активный отдых. ■

МНЕНИЯ



АННА НЕТЯГИНА, ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ РЕСТОРАТОРОВ И ОТЕЛЕВЕРОВ СОЧИ

Материально в нашей отрасли пострадали все, но мы выбрались, и это уже хорошо. Не разорились, открыли предприятия, но остались без прибыли. Более того, все эти ограничительные меры и закрытия случились весной, когда все запасы, откладываемые на зиму перед сезоном, подошли к нулю — мы зашли в карантин с пустыми карманами. Естественно, никто из персонала не выполнил KPI, потому что это было невозможно. А нет KPI — нет премиальных. Сейчас с января будем расплачиваться с долгами, потому что все отложенные платежи придется осуществлять с начала года. Никто нам особо арендную плату не убирал. Были, конечно, нормальные арендаторы, которые на определенный процент снизили аренду — кто-то на 50%, кто-то на 30%, но как только открылись веранды, арендная плата вновь стала 100%. Возможно, какие-то точки на пляже и отработали хорошо этот сезон, но наша удача только в том, что сезон позволил нам не разориться. Если в будущем году нас снова не закроют на карантин, то надеюсь, что все будет нормально, мы сможем расплатиться с долгами и даже выйти на прибыль.



ОКСАНА ДОРОЖКИНА, ЛУЧШИЙ ЭКСКУРСОВОД КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПО ИТОГАМ КОНКУРСА «КУРОРТНЫЙ ОЛИМП — 2020»

С позиции маленького человека состояние, когда ты находишься дома и чаще общаешься со своими родными и близкими — это даже очень хорошо. Потому что многие люди вдруг начали замечать вещи, на которые раньше вообще не обращали внимания. Поняли, что в музей лучше ходить обычным образом, а не онлайн, и учиться лучше в обычной школе, а не дистанционно. Чем запомнился этот год лично для меня? Можно сказать, что победа в «Туристическом олимпе» была приятной и неожиданной. Я в конкурсе решила участвовать спонтанно. На работе предложили — согласилась. Надо было представить любой объект показа, снять о нем пятиминутный ролик, выложить на YouTube и отослать на конкурс. Я работаю в культурном центре — «Старом парке» и выбрала «Дом искусств», который строится у нас сейчас. Интересный объект, интересная архитектура. Нужно было не рассказать об объекте, потому что это не лекция, а показать — в этом суть. Через слова, которые говорит экскурсовод, описывая и рассказывая одновременно, чередуя разные приемы, человек должен лучше увидеть, что перед ним находится. Люди выборочно видят, часто не замечают деталей. А экскурсовод должен помочь увидеть человеку полную картину. Это, пожалуй, самое сложное.

Сейчас мы находимся в двойственной реальности: с одной стороны, живем обычной жизнью, с другой — все больше и больше настигает нас онлайн-действительность. И мы от нее устали. От 2021 хочется какой-то стабильности, здоровья. Чтобы оно было не только у меня, но и у тех, кто меня окружает. Не хочется больше бояться за себя и близких.

Играем по-крупному

2020 год, пожалуй, станет одним из самых тяжелых в новейшей истории России. Глобальный социально-экономический кризис, вызванный пандемией коронавируса, спровоцировал обрушение отечественных рынков. Множество предприятий не смогли удержаться на плаву и прекратили свою деятельность.

Однако есть такие, которые именно в период локдауна смогли не просто сохранить свои позиции, а продолжили развиваться и завоевывать новые вершины. На этот раз поговорили не с топ-менеджерами, а с обычными сотрудниками одной из таких компаний. Сотрудники игорной зоны «Красная поляна» рассказали, каким стал для них 2020 год, чему они смогли научиться, как развивались и какие надежды возлагают на будущее



**PR-менеджер
Рустам
Хазиев**

— В этом году я изучил TikTok, как самую перспективную социальную сеть среди молодежи. Результатом этой работы во время карантина стал аккаунт игорной зоны Красная Поляна. Мы — единственная игровая зона в России, которая начала работу в этом направлении. Чем я очень горжусь.

**Специалист по работе с гостями первой категории
Филипп Курдюков**

— В этом году мы столкнулись с внушительным потоком гостей после введения карантина и закрытия границ. Тем не менее наш отдел, обрабатывая в среднем более тысячи заявок в месяц по бронированию отелей, покупке авиа- и ж/д билетов и предоставлению трансфера, делает отдых гостей по-настоящему комфортным, чтобы к нам возвращались вновь и вновь.

Что касается моих личных достижений — за достаточно короткий срок я перешел с позиции специалиста по работе с гостями 3-й категории

на специалиста первой категории. Это доказывает, что продвижение по карьерной лестнице в нашей игорной зоне зависит не от «выслуги лет», а от реальных достижений и профессионализма сотрудников.



**Специалист по внутренним коммуникациям
Полина
Порицкая**

— 2020 год открыл много возможностей для развития персонала: мы разработали и провели обучение по работе с внутренними программами компании, создали базу знаний для наших коллег, разработали новые адаптационные материалы для новых сотрудников. В условиях пандемии, вызванной COVID-19, компания с мая 2020 года взяла курс на поддержку персонала: материальная помощь, бесплатный трансфер и питание, а также льготные условия проживания — только часть мер, введенных для поддержки наших коллег.

**Супервайзер УИПНА
Ален
Карягин**

— В этом году я прошел курсы веб-разработки, что позволило мне лучше понимать особенности игровых процессов. Основным применени-

ем моих знаний является повышение квалификации нашего отдела, участие в тестировании новых проектов и информирование гостей. Мы расширяем аудиторию, разрушая устаревшие стереотипы. Наглядным примером может послужить серия постов в Instagram, посвященная разнообразию Slot-игр.



**Специалист второй категории направления полиграфологии
Ольга
Дьяковская**

— В этом году мы сделали очень много. Мы так этим гордимся! Ничего, правда, рассказать не можем: сами понимаете, тайна!

**Пит-босс-кассир третьей категории отдела игровой деятельности
Екатерина
Варналий**

— Несмотря на то, что 2020 год был непростым для всех нас, он вернул нам веру в человечность. Я стала более внимательна к людям старшего возраста, стала больше ценить как свое здоровье, так и здоровье окружающих, что отразилось и на моем сервисе. Надеюсь, благодаря нашей всесторонней заботе, гости могут действительно чувствовать себя как дома.



**Инженер СПД первой категории
Денис
Смеречинский**

— 2020 год предъявляет особые требования к сфере услуг. Наше ИТ-подразделение работает над тем, чтобы любой гость даже в самой отдаленной точке наших заведений оставался на связи. Построение беспроводной сети Wi-Fi с бесшовным покрытием — хороший опыт для нас и приятный бонус для гостя.

**Супервайзер контакт-центра
Рузанна
Абрамян**

— В этом году я стала супервайзером контакт-центра игорной зоны. В 2020 году к перечню доступных для гостя каналов обращения (звонок, чат или обратный звонок на сайте, аккаунт в соцсетях, e-mail или любимый мессенджер) добавилось удобное мобильное приложение, и Контакт-центр принял на себя первую линию поддержки. Мы внедрили роботизированные интеллектуальные сервисы и, несмотря на карантин, провели на 20% больше консультаций, чем в 2019 году. Мы используем лучшие решения для автоматизации работы и предоставляем персонализированный сервис наивысшего уровня.





Супервайзер покерного клуба Сочи Антон Селивончик

— Провожая 2019 год в должности дилера покерного клуба, я поставил себе цель — в новом 2020 году максимально повысить свой профессиональный уровень. В этом мне помогло мое упорство и организационные навыки, которые я грамотно применил на турнирах 2020 года, в том числе международного уровня. Благодаря моей настойчивости, грамотному подходу к делу и обаятельности, я завершаю этот год в новой для себя должности — супервайзер покерного клуба.

Главный юрист Дмитрий Волков

— В этом году я успешно окончил обучение на онлайн-курсах повышения квалификации «Правовая защита компании — 2021», которые были оплачены организацией. В уходящем году я, как представитель нашей компании, включен в экспертную подгруппу «Азартные игры и лотереи» при Правительстве РФ в рамках осуществления «регуляторной гильотины».



Начальник отдела спецпроектов и маркетинговых коммуникаций Юлия Горбачева

— В этом году я со своей командой запустила проект создания цифровой экосистемы, которая позволит усилить позиции бизнес-юнитов игровой зоны в онлайн и быть в телефонах у наших постоянных гостей: мы завершили разработку мобильного приложения, а также обновили сайты игровой зоны, создав современную омниканальную систему маркетинговых коммуникаций. Основной

этап разработки обоих продуктов у нас пришелся на период карантина, так что мы его провели с пользой для дела.



Дилер-кассир первой категории отдела игровой деятельности Олеся Ефимова

— В 2020 году как никогда раньше стала ощущаться сплоченность коллектива. Поддержка коллег помогает двигаться вперед, обучаться, развиваться по профессии и не останавливаться на достигнутом. Надеюсь на то, что у меня получится оправдать доверие тех, кто в меня верит!

Супервайзер Владимир Акулов

— В этом году я прошел два обучающих тренинга программы по уборочному инвентарю Vileda Professional, а также обновлению фирмы Taski и по химии фирмы Diversey. Данное обучение помогло мне улучшить профессиональные навыки, что позволяет повысить качество работы нашего персонала.



Дилер первой категории казино «Бумеранг» Оксана Поминова

— В 2020 году я активно развивала коммуникативные навыки. Наряду с прямыми профессиональными навыками считаю, что общение и умение слушать — одно из основных качеств, которым должен обладать крупье. Создание доброжелательной атмосферы за столом задает позитивный настрой гостей и влияет на их решение возвращаться снова и снова. Благодаря этому и поддержке коллег мы в короткие сроки вернули наших гостей после локдауна и ставим рекорды по посещаемости.

Менеджер гостиницы «Бонус» Андрей Федоров

— За непростой 2020 год мне вместе с командой удалось достичь рейтинга 8,9 на Booking.com. Считаю это отличным показателем при высокой конкуренции на курорте! На мой взгляд, основное достижение — это слова гостей на выезде из отеля: «Мы непременно вернемся именно к Вам». А это говорит о многом!



Бармен слот-холл «Бонус» Сурен Оганян

— Торжественно клянусь работать за барной стойкой и защищать ее, как линию фронта, до последней капли «кровавой Мэри». Также клянусь общаться с гостями до последнего выжившего.



Старший специалист по организации игровых туров Дмитрий Потапов

— В этом году я побил свой личный рекорд рабочих и партнерских встреч в сутки. Их было не много, не мало, а целых 19. Была, как самая короткая встреча и подписание партнерского соглашения за пять минут, так и самые длинные и тяжелые онлайн-переговоры, длившиеся два часа.



Шеф-сомелье ресторанов «Брунелло», «Баффет» и кафе «Дельфин и Русалка» Михаил Кучин

— 2020 год для меня стал особенно ответственным и волнительным, это год признания ресторана «Брунелло» в винном мире. Мы получили

две премии — отечественную (RWA) и международную (Wine Spectator). В нашей карте собраны не только именитые звезды, но и небольшие семейные производители. Все, что ассоциируется с современными трендами и признанной классикой, можно найти в карте основного ресторана. А чтобы избавить гостей от тирании выбора, мы регулярно проводим обучение наших сомелье, участвуем в винных мероприятиях и посещаем винодельни (в этом году исключительно Краснодарского края).

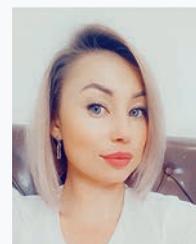


Шеф-повар ресторанов «Баффет» и «Брунелло» Артем Автандилян

— В 2020 году я стал шеф-поваром ресторанов «Баффет» и «Брунелло», которые находятся на территории самого большого казино восточной Европы («Казино Сочи») под руководством бренд-шефа Ильи Захарова. В начале года у нас была возможность принимать гостей со всех уголков света, а это колоссальный опыт работы с людьми с разными гастрономическими предпочтениями, каждому из которых мы подбирали индивидуальные сет, которые отражали бы их вкусы. Сейчас мы продолжаем работать для наших гостей, разработали новые меню в каждом из ресторанов и ждем гостей на Новый год.

Инспектор первой категории казино «Бумеранг» Анна Будкевич

— За время пандемии, карантина и самоизоляции мы все научились быть терпимее, с пониманием относиться к людям. Научились самоорганизации, быть более выносливыми в трудных ситуациях, а это является одним из ключевых факторов нашей работы и оказывает позитивное влияние на весь процесс и впечатление гостей о нашей работе.





ЗАКОН ПОВЫШЕННОГО СПРОСА

ПРОИЗВОДИТЕЛИ КУБАНСКОГО ВИНА НАДЕЮТСЯ, ЧТО НОВАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА ПОДДЕРЖИТ ВИНОДЕЛОВ, КОТОРЫЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫРАЩИВАЮТ ВИНОГРАД, ПОМОЖЕТ СНИЗИТЬ КОЛИЧЕСТВО КОНТРАФАКТА И СДЕЛАЕТ ИХ ПРОДУКЦИЮ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННОЙ НА РЫНКЕ. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

Закон о виноградарстве и виноделии, вступивший в силу летом этого года, знаменует, что виноделие в России становится самостоятельной отраслью, которая будет отдельно и регулироваться. До сих пор виноделы подчинялись правилам, установленным для производителей крепкого алкоголя. В законе прописано, что российским можно будет называть только вино, произведенное из винограда, выращенного на территории страны. Вводится национальная система защиты вина по географическому указанию и наименованию места происхождения. Определен порядок государственного контроля и надзора за соблюдением законодательства в области виноградарства и виноделия.

Одним из основных преимуществ закона представители отрасли считают защиту российских виноделов, использующих для производства отечественный виноград: разливать на территории РФ вино из импортных виноматериалов теперь будет запрещено. Управляющий партнер семейного предприятия «Николаев и сыновья» Михаил Николаев отмечает, что наконец-то и в профессиональной сфере, и на рынке появилось понимание, что такое российское вино. «Закон достаточно точно это определяет, и у Минсельхоза есть система учета винограда, подтверждающая примерное количество урожая и, соответственно, вина, которое можно сделать в России. Теперь мы видим, что это количество значительно меньше, чем то вино, которое декларировалось как российское все эти годы. А для нашего предприятия особенно важно, что с принятием нового закона о вине открылась ниша под названием «Российское шампанское» — по сути, до этого таковым назвался

игристый продукт, сделанный из импортного сырья. В этом году наконец-то такое название можно давать винам, сделанным по традиционной шампанской технологии. ГОСТ, конечно, еще не соответствует закону, его нужно дополнить, но это уже технический момент», — говорит господин Николаев. Он подчеркивает, что само понятие у государства выправилось, и в будущем российское шампанское будет продуктом, произведенным из российского винограда и традиционным методом. А в этом направлении у местных производителей конкурентное преимущество.

Директор по технико-правовому обеспечению «Кубань-Вино» Евгений Степанченко считает, что виноградарство и виноделие неразрывно связаны и уже давно требовали отдельного нормативного регулирования. «Мы оцениваем принятие закона 468-ФЗ позитивно и считаем это событие в какой-то степени победой всего виноградарско-винодельческого сообщества», — говорит господин Степанченко и считает, что концептуально новый закон правильно отражает стратегические задачи развития российского виноделия и закрепляет важные вопросы. «Он предусматривает учет виноградопригодных земель и виноградных насаждений, разрешенные и запрещенные технологические приемы переработки винограда, а также обработки виноградного сула и производства вина, разрешенные к применению при производстве вина сырье и материалы. Помимо этого закон учитывает особенности маркировки и розничной продажи винодельческой продукции, национальную систему защиты вина по географическому указанию и наименованию места про-

исхождения, а также формы, условия и порядок осуществления государственной и муниципальной поддержки», — поясняет представитель компании.

Представители отрасли единодушно отмечают, что теперь российское вино будет производиться только из российского винограда, соответственно, можно ожидать, что его качество повысится. В любом случае на рынке не будет некачественной продукции, которая делается из импортного сырья под видом российских вин. Участники рынка также отмечают, что выращивание винограда в России требует поддержки, так как виноградары сталкиваются с большим количеством проблем, в том числе с рисками природно-климатического характера. Есть и еще один немаловажный момент — требование нового закона производить российские вина исключительно из выращенного на территории РФ винограда должно привести к росту закупочных цен на виноград: до сих пор было выгоднее производить вино из импортных виноматериалов, поэтому цены на виноград падали.

При этом, по мнению представителей отрасли, ряд положений нового закона требует доработки и конкретизации. Среди них вопросы, связанные с государственной поддержкой: субсидированием закладки и поуходных работ за молодыми виноградарями, возможностью использования виноделии столовых сортов винограда, а также законодательным закреплением возможности неограниченного оборота винодельческой продукции, произведенной до вступления закона в силу. «Помимо этого в корректировках нуждается классификация игристых вин по степени выдержки, а также проведение гармонизации норм нового закона с ТР ЕАЭС „О без-

опасности АП“, ФЗ 171-ФЗ, ГОСТами. Мы верим, что со временем закон будет доработан, что называется отшлифован, до того состояния, которое позволит участникам виноградарского и винодельческого сообщества комфортно работать, чувствовать себя защищенными и вносить свой вклад в общее развитие виноградарско-винодельческой отрасли», — говорит господин Степанченко.

Кроме того, эксперты отмечают, что полный запрет на ввоз импортных виноматериалов может привести к росту цен на бутылочное импортное вино. «Проблема заключается в том, что в России не так много виноградников, чтобы удовлетворить потребность. А вино, сделанное из своего винограда, может оказаться значительно хуже, чем вино из импортного виноматериала. Сейчас российский рынок испытывает серьезный дефицит качественных отечественных саженцев, особенно местных сортов. Государство поддерживает только высадку виноградников и уход за ними до плодоношения. Питомники поддержку не получают. Да и вообще сегодня развивать собственные питомники имеют возможность только крупные хозяйства и винопроизводители», — поясняет гендиректор консалтинговой компании «Советник» Максим Орешин.

В целом участники рынка пришли к выводу, что оценить эффект от нового закона можно будет тогда, когда его положения заработают в полную силу.

ВИНОГРАДНОЕ ЛИДЕРСТВО Краснодарский край является лидером в производстве винограда в России. Валовое производство ягоды в специализированных хозяйствах края в 2019 году



ПРИБЫЛЬ ОТ ОНЛАЙН-ЗАНЯТИЙ НЕ МОЖЕТ ПОКРЫТЬ И ЧЕТВЕРТИ РАСХОДОВ

ФОТОГРАФИЯ: БУЖОР

НЕСПОРТИВНЫЙ ДОХОД

ПРАКТИЧЕСКИ ВЕСЬ 2020 ГОД КУБАНСКАЯ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЯ ПЫТАЛАСЬ СПРАВИТЬСЯ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ «КОРОНАКРИЗИСА». ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД НОВЫЕ УСЛОВИЯ УДАЛОСЬ ДАЛЕКО НЕ ВСЕМ. ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ КАРАНТИНА НЕ ОТКРЫЛОСЬ ОКОЛО 20% ФИТНЕС-КЛУБОВ, И, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТА ЦИФРА МОЖЕТ ВЫРАСТИ, ЕСЛИ НЕ ПРЕДПРИНЯТЬ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

После отмены жестких ограничений, которые ввели в регионе из-за угрозы распространения коронавируса, на Кубани смогли открыться примерно 80% фитнес-клубов. До карантина в пяти крупнейших городах края (Краснодар, Сочи, Анапа, Новороссийск, Геленджик) работали порядка 490 различных фитнес-клубов, рассказывает «Ъ-Кубань» вице-президент Ассоциации операторов фитнес-индустрии (АОФИ) по работе с регионами Марина Мандзюк. Сегодня тенденция к закрытию спортивных залов в регионе частично сохраняется ввиду действия ограничений, введенных в крае. Причем прекращают существование как маленькие локальные клубы и студии, так и представители крупнейших федеральных сетей. «К сожалению, даже в Краснодаре, где один из самых высоких уровней проникновения фитнеса, недавно закрылся один из сетевых клубов. Это повод пересмотреть действующие ограничительные меры», — рассказывает Марина Мандзюк.

В апреле в Новороссийске прекратил существование велнес-центр Greatfeel. Как рассказала «Ъ-Кубань» управляющий Ольга Скиба, владельцу пришлось закрыть центр и сдать помещения в аренду. «Центр теперь работает в раздробленном формате, под управлением нескольких юридиче-

ских лиц. Без предоставления клубных карт», — поясняет Ольга Скиба.

ЛОКДАУН ДЛЯ ФИТНЕСА Потери фитнес-индустрии эксперты пока оценивают примерно в 35–40%, однако это лишь приблизительная цифра, поскольку рынок до сих пор нестабилен.

Ощутимо снизилась и выручка компаний. Падение, по приблизительным подсчетам, составляет 20–30% по сравнению с показателями 2019 года. По словам Марины Мандзюк, в этом году больше, чем обычно, доля возвратов абонементов. Люди просят вернуть деньги, поскольку ряд услуг более недоступен ввиду решений краевых властей, хотя при покупке карты были другие условия. К тому же большинство фитнес-клубов по собственной инициативе добавили к абонементам дни вынужденного простоя, поэтому сейчас наблюдается отсрочка продлений.

Избежать столь негативных последствий пандемии коронавируса для фитнес-индустрии, по мнению вице-президента АОФИ, можно было, смягчив ряд ограничений, принятых на уровне региона. Отраслевые эксперты называют их крайне жесткими на фоне федеральных, а порой и вовсе нелогичными. «Краснодарский край — единственный регион, где сохраняются такие меры. Во всех

остальных регионах — только ограничения по нагрузке. Условия, созданные на Кубани, в разы снизили спрос на фитнес-услуги», — комментирует госпожа Мандзюк.

Напомним, открытие спортивных залов в регионе проходило в три этапа. В начале июня возобновили работу тренажерные залы площадью до 300 кв. м. Следом открылись все остальные фитнес-клубы, но только для индивидуальных занятий. И только в середине лета Роспотребнадзор разрешил открыть бассейны. Групповые тренировки в клубах по-прежнему запрещены.

«Предполагалось, что основной удар придется на маленькие студии, однако с учетом того что в Краснодарском крае разрешение на возобновление работы получили сначала объекты до 300 кв. м, студии начали свою работу первыми, тогда как крупные фитнес-центры стояли под замком еще почти месяц. Не будем обсуждать наличие логики в таких решениях, но большим клубам пришлось нелегко. У многих крупных фитнес-клубов возникла проблема с арендодателями, следовательно — с растущим долгом по аренде, невозможность оперативно найти альтернативные арендные площади и т. д. Меры поддержки также касались предприятий малого и среднего бизнеса, крупнейшие федеральные сети остались даже без этого. У студий

все же ниже порог входа-выхода, в основном нет длинных абонементов и долга по авансовым платежам перед клиентами. Но вместе с тем у крупных игроков есть опыт преодоления кризисов, отложенная работа структурных подразделений, тогда как у студий зачастую управленец — это и тренер, и администратор, и антикризисный менеджер, у которого попросту не хватает компетенций, чтобы вывести бизнес из кризиса. У крупных фитнес-центров больше административный ресурс, есть имя и больше клиентская база», — считает вице-президент АОФИ.

Несмотря ни на что, некоторые представители индустрии фитнеса смотрят в будущее с оптимизмом. Как рассказала «Ъ-Кубань» Евгения Преснякова, управляющий фитнес-центром 50Gym, выручка компании к концу 2020 года вернулась на показатели до начала пандемии. «Так как наш клуб имеет большую площадь, требования, которые ввел Роспотребнадзор, не вводят нас в определенные рамки. Мы сохранили и оставили все основные программы тренировок, при этом ощущаем увеличение показателей от персональных занятий», — заключает собеседница.

НОВОСТИ СНИЖАЮТ СПРОС Пандемия коронавируса трансформировала спрос. Многие

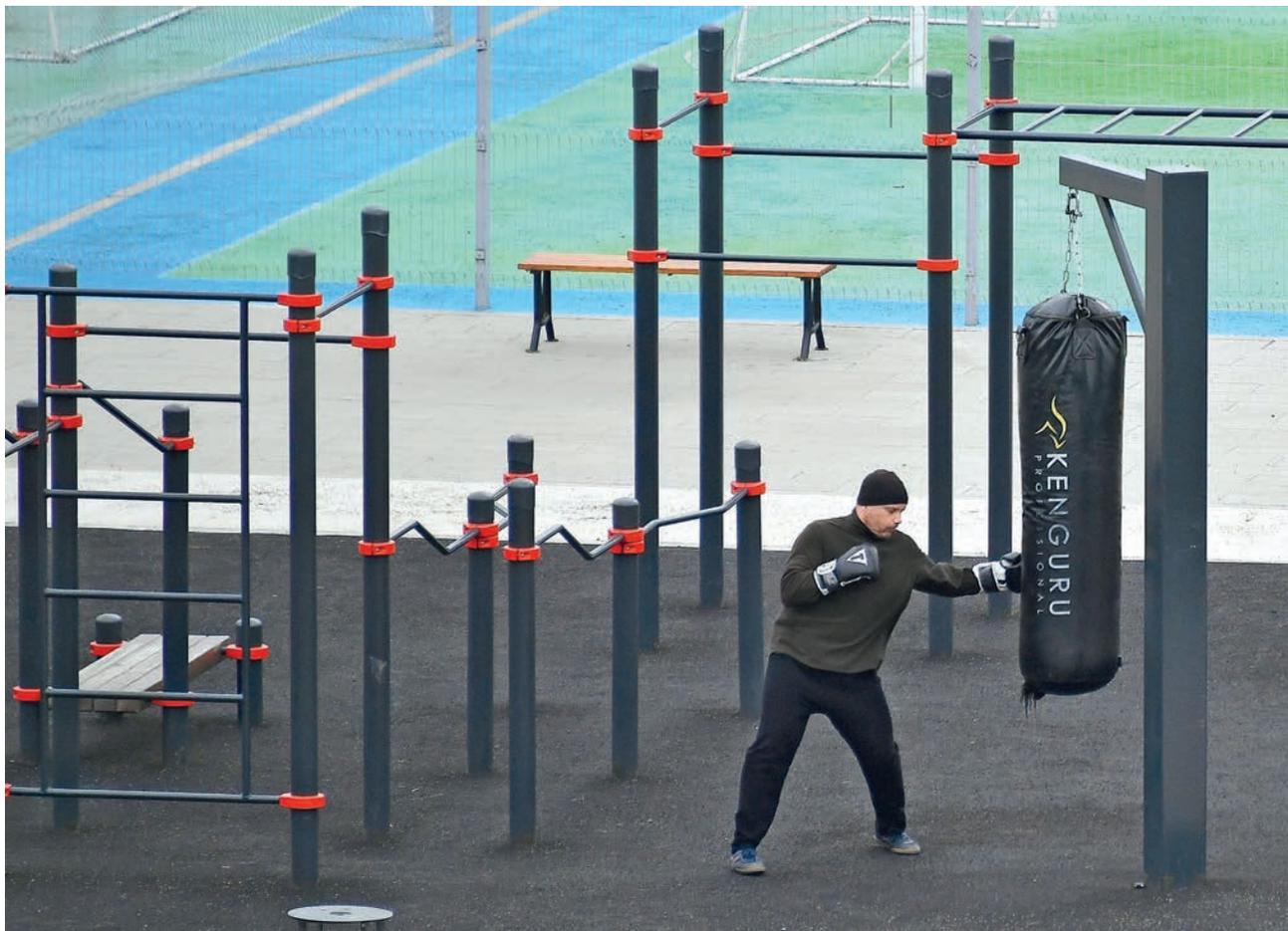


ФОТО: ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

клиенты стали отказываться от годовых абонементов и с осторожностью приобретали карты на месяц. Кто-то и вовсе отказался от походов в спортзалы и решил заниматься дома онлайн. Однако к концу года ситуация несколько изменилась. Клиентам стало понятно, что дистанционные тренировки не могут заменить офлайн-занятия, а владельцам фитнес-компаний стало ясно, что выручка от онлайн-тренировок не сможет покрыть и четверти расходов.

«Онлайн — это изначально история по поддержке клиентов, оставшихся без тренировок и под замком. То есть это про лояльность потребителей, не про монетизацию. Насколько я знаю, ни у кого из коллег не получилось сделать онлайн-услуги коммерчески успешными, но одна из крупнейших фитнес-сетей проводила прямые эфиры при поддержке партнеров, поэтому монетизация происходила только за счет рекламы», — добавляет представитель АОФИ. После возобновления работы фитнес-клубов люди стали возвращаться к офлайн-тренировкам, однако заполняемость залов не смогла достичь прежних показателей. Сегодня их загрузка составляет примерно 50%.

Что касается продаж абонементов, по наблюдению экспертов, бум на «короткие» клубные карты закончился, сейчас людям интересны годовые абонементы с возможностью заморозки. При этом любопытно, что продажи этих абонементов напрямую зависят от новостной повестки и сводок по эпидемической обстановке. Продажи абонементов напрямую зависят от сводок оперштаба с цифрами по коронавирусу. Чем выше суточный прирост заболевших, тем ниже продажи, — считают маркетологи. Впрочем, привлекать клиентов в целом стало сложнее. Люди боятся приобретать то, что завтра могут запретить.

КОЛЛАБОРАЦИЯ ФИТНЕСА И МЕДИЦИНЫ Чтобы адаптироваться к реалиям, фитнес-компании готовы искать новые способы привлечения клиентов и создавать востребованные продукты с учетом требований рынка. К примеру, совместные программы с Минздрава по реабилитации пациентов, перенесших COVID-19.

В запрашиваемом АОФИ пакете мер по стимулированию спроса есть предложение по разработке с медиками программы по восстановлению перенесших COVID-19 пациентов на базе фитнес-клубов. «У нас есть для этого технические и человеческие ресурсы. На региональном уровне, к сожалению, инициатива только с нашей стороны», — добавляет вице-президент АОФИ. — Нам бы очень хотелось реализовать идею коллаборации фитнеса и медицины. Ведь и до пандемии 55% посетителей занимались спортом по медицинским показаниям, сейчас эта цифра будет расти. Мы могли бы помочь как в оздоровлении населения, так и в снижении нагрузки на систему здравоохранения».

ПРОДАЖИ АБОНЕМЕНТОВ НАПРЯМУЮ ЗАВИСЯТ ОТ СВОДОК ОПЕРШТАБА С ЦИФРАМИ ПО КОРОНАВИРУСУ. ЧЕМ ВЫШЕ СУТОЧНЫЙ ПРИРОСТ ЗАБОЛЕВШИХ, ТЕМ НИЖЕ ПРОДАЖИ

К слову, некоторые клубы смогли наладить диалог с медиками и расширить продуктовую линейку новыми предложениями, как, например, курсы по дыхательной гимнастике в качестве инструмента восстановления после ковида. Однако в более масштабном формате сначала следует преодолеть бюрократические преграды, считает Марина Мандзюк. Кроме того, Ассоциация операторов фитнес-индустрии ведет диалог с туристической отраслью, банковским сектором и страховыми компаниями по расширению рынка и созданию гибридных продуктов.

По мнению вице-президента АОФИ, в любом случае полноценный процесс восстановления фитнес-индустрии в Краснодарском крае начнется только после снятия ограничений на работу всех зон клубов и запретов на некоторые услуги. Будет ли фитнес-индустрия такой, как прежде? В будущем, по прогнозу эксперта, вероятно, появится больше гибридных и цифровых продуктов, но в целом привычный набор услуг сохранится.

ЛЮДИ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ПОХОДОВ В СПОРТЗАЛЫ, ПРЕДПОЧИТАЯ ТРЕНИРОВАТЬСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО

БЕЗ ПРЯМЫХ СУБСИДИЙ Фитнес-индустрию признали одной из самых пострадавших от пандемии коронавируса отраслей. Однако, как показала практика, многим клубам так и не удалось воспользоваться мерами господдержки. К примеру, по словам вице-президента АОФИ, оформить «нулевые» или «двухпроцентные» кредиты для представителей МСП из пострадавших отраслей было не так-то просто. «Кредитные программы в банках периодически приостанавливались, плюс были отказы по заявкам. Однако с ними частично связаны наши опасения по увеличению количества банкротств в марте — апреле, когда закончился период наблюдения и выяснится, что не все смогли выполнить условия для того, чтобы не возвращать кредит», — поясняет госпожа Мандзюк.

Впрочем, и сейчас, перечисляя меры поддержки, которые хотели бы получить от государства представители отрасли, в АОФИ прямо говорят, что не надеются на прямые субсидии, так как понимают, что это нагрузка на бюджет. «Было бы полезно принять меры по стимулированию спроса — налоговый вычет, кешбэк (по аналогии с туристической отраслью), возможность продажи дешевых невозвратных абонементов, взаимодействие с медицинским сообществом по постковидной реабилитации граждан и др. Над этими инициативами мы сейчас активно работаем. Очень надеемся, что сниженная ставка по УСН останется и на 2021 год, когда будет принята и отсрочка по выплатам кредитов для компаний и физических лиц из максимально пострадавших отраслей», — перечисляет Марина Мандзюк.

Вице-президент АОФИ уверена, что главная мера поддержки — произошедшее объединение игроков в отраслевую ассоциацию. «Мы подписали декларацию взаимной поддержки, где обязуемся не заходить на арендные площадки, если предыдущий фитнес-арендатор съехал в результате прессинга со стороны арендодателя; мы обмениваемся опытом, экспертно, создаем внутриотраслевые стандарты и документы, чтобы фитнес-рынок был цивилизованным, а также от лица всей индустрии инициируем диалог с государством, защищая интересы рынка», — заключает госпожа Мандзюк. ■



ДЕНИС ГРИБАНОВ, ЯХТСМЕН, МАСТЕР СПОРТА МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА

Самое значимое событие года со знаком минус, наверное, то, что перенесли Олимпийские игры. Но тем не менее в 2020 были и свои плюсы: к концу года мы вернулись к тренировочному процессу, выиграли Чемпионат России. В родном городе, несмотря на сложившиеся условия, прошла юбилейная, 30-я Геленджикская Всероссийская парусная регата — самая массовая не только в России, но и в Европе. Супербольшое событие для всего парусного спорта — открытие Центра олимпийской подготовки водных видов спорта в Геленджике. Еще есть над чем работать, что совершенствовать, но, как говорится, первый камень уже заложен. Что самое главное, функционирует парусная школа для юных яхтсменов. На ее базе проходят зимние сборы, спортсмены из Санкт-Петербурга и Москвы тренируются вместе с нашими геленджикскими ребятами. Сейчас, на тренировочных сборах в Испании, мы продолжаем подготовку к Чемпионату мира и Олимпийским играм 2021 года. Конечно, хотим победить, сделаем все, чтобы выдать хороший результат. На данный момент мы готовимся и работаем не покладая рук. Ожидания от 2021 года в первую очередь такие, что в мире, в стране стабилизируется ситуация. Люди станут жить без боязни, начнут больше общаться, путешествовать, участвовать в соревнованиях. По крайней мере, вакцину уже создали, надеюсь, это поможет делу.



ТАТЬЯНА ПОЛУХИНА, ПРЕЗИДЕНТ ФЕДЕРАЦИИ ФИТНЕС-АЗРБИКИ РОССИИ

Время подводить итоги! Мы планировали большое количество мероприятий, соревнований, в том числе международных. Но обстоятельства, к сожалению, на этот раз были сильнее. Конечно, ситуация с закрытием всех организаций — огромный стресс для спортсменов, тренеров и руководителей. Большим прорывом стала организация онлайн-обучения, в том числе и в нашей Академии ФФАР. Еще одним важным событием стала возможность организации совещаний, конференций и заседаний онлайн. Мы могли принимать участие в совещаниях из любой точки страны! Проводилось колоссальное взаимодействие с Министерством спорта по вопросам работы фитнес-клубов и других спортивных организаций в этот непростой период. Много внимания уделено было спортсменам, что тоже немаловажно! Я лично координировала процесс адаптации защитного протокола для учреждений физической культуры и спорта. Защитный протокол был принят в Москве с поддержкой от фитнес-индустрии и согласием Роспотребнадзора и далее рекомендован бизнес-сообществом в регионы.

Этот год нас многому научил. Научил ценить друг друга, быть внимательными к себе и близким. Я, как руководитель, горжусь своей командой! Мы достойно выдержали этот период и стали еще сплоченнее.

Все дело в тестах

Почему в медучреждениях и на предприятиях переходят на экспресс-тестирование на COVID-19

По данным министерства здравоохранения Кубани, ежедневно в регионе проводится порядка 10 тыс. лабораторных исследований на коронавирус (COVID-19). Много это или мало, учитывая, что население региона составляет порядка 5,6 млн человек? Вместе с тем эпидемиологи уверены, что именно ранняя и массовая диагностика коронавируса, в том числе тех, у кого течение болезни проходит бессимптомно, это одно из основных условий для снижения темпов распространения COVID-19 и сокращения числа тяжелых случаев заболевания.

Впрочем, то, что система тестирования на коронавирус в России нуждается в совершенствовании и альтернативных программах, уже признали и на уровне государства. В середине ноября президент РФ Владимир Путин призвал максимально сократить сроки тестирования. По его словам, норматив проведения тестирования – не позднее 48 часов – является долгим. В ответ на это глава Роспотребнадзора Анна Попова сообщила, что в России в оборот вводят экспресс-тесты на наличие в организме коронавируса, которые позволяют получить результат в среднем за 20 минут. По оценке экспертов, новая категория тестов поможет сдержать пандемию за счет быстрой изоляции заболевших на самой ранней стадии заболевания.

Альтернатива ПЦР

Сегодня во всем мире для диагностики коронавируса используют несколько сотен различных тест-систем. В России самый распространенный – анализ программой ПЦР. Также популярен тест на антитела. Однако результатов ПЦР-теста приходится ожидать до нескольких суток, а второй тест показывает лишь то, был человек инфицирован COVID-19 ранее или нет.

Все большую популярность набирают экспресс-тесты на антиген к COVID-19, которые, как и ПЦР-исследования, определяют: является ли человек носителем коронавируса в данный момент. Только в десятки раз быстрее. Благодаря этому, как утверждают производители, тесты способны решить проблему поздней диагностики и сдержать пандемию коронавируса.

Тест основан на прямом обнаружении вирусных белков SARS-CoV-2 в мазках из носа и других респираторных выделениях с использованием иммунного анализа бокового потока.

Одним из крупных поставщиков корейских тест-систем на антиген SD Biosensor Standard Q COVID-19 Ag на российский рынок является компания «Уайт Продакт». По словам директора по развитию компании Алексея Алтынбаева, отличительная особенность теста заключается в том, что его можно проводить с первого дня появления симптомов, результат пациенту сообщают через 15-30 минут, при этом точность диагностики составляет 96%. В ноябре немецкие ученые обнародовали результаты исследования, в котором сравнивали чувствительность и специфичность (наличие ложноположительного результата) семи коммерческих экспресс-тестов с результатами ПЦР-тестирования. Испытание прошел и экспресс-тест SD Biosensor Standard Q COVID-19 Ag и продемонстрировал чувствительность 96,52% и специфичность 99,68%.

Таким образом, экспресс-тесты дают возможность точно и своевременно получать



информацию о присутствии инфекции в организме.

К слову, в середине ноября постановлением главного санитарного врача РФ тесты на антигены были признаны программой диагностики новой коронавирусной инфекции наравне с ПЦР.

Кроме того, корейский тест SD Biosensor Standard Q COVID-19 Ag, как и другие те-

следствием долгого ожидания результатов тестов на коронавирус является несвоевременное оказание должной медицинской помощи, когда пациентов начинают лечить от ОРВИ, запуская болезнь.

Корейский тест SD Biosensor Standard Q COVID-19 Ag делает диагностику быстрой и доступной, позволяя выявить вирус даже у бессимптомных больных. В этом заключается

«Экспресс-тестирование антигеном Ag – единственный оперативный способ выявлять и локализовывать заболевших COVID-19, а также бессимптомных носителей заболевания, не допуская распространения коронавируса»

сты, прошел сертификацию и рекомендован в Минздраве РФ и Всемирной организацией здравоохранения.

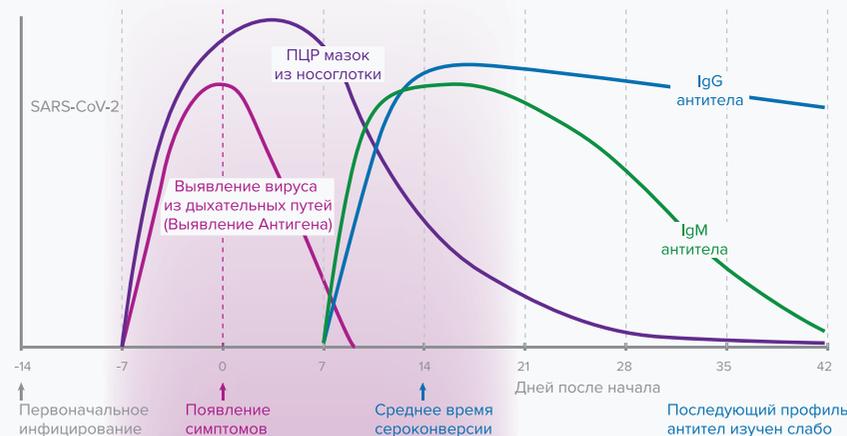
Так победим

По мнению экспертов, результатом того, что коронавирус диагностируется с большим опозданием, становится быстрый рост заболеваемости, так как носители, сами того не подозревая, успевают заражать других. Еще одним негативным по-

следствием длительного ожидания результатов тестов на коронавирус является несвоевременное оказание должной медицинской помощи, когда пациентов начинают лечить от ОРВИ, запуская болезнь. Логично, что увеличение охвата экспресс-тестирования поможет улучшить ситуацию с заболеваемостью коронавирусом.

Тотальное тестирование на коронавирус уже активно применяют в азиатских странах, вклю-

Динамика периодов развития коронавирусной инфекции COVID-19



чая Китай – страну, которая считается родиной вируса и которая одновременно одной из первых справилась с его активным распространением. Опыт массового тестирования уже переживают страны Европы. В частности, Австрия заявила, что к середине декабря собирается протестировать большую часть своего населения, начав с учителей и полицейских.

Есть примеры и в российских регионах. По данным издания IvanovoNews, в Ивановской области у 40% пациентов с признаками ОРВИ экспресс-тесты на коронавирус оказались положительными.

Мобильные лаборатории

Помимо точности и оперативной диагностики эксперты называют еще ряд причин, почему экспресс-тесты завоевывают рынок. Если лаборатории, осуществляющие ПЦР-тестирование, на данный момент перегружены и требуют наличия специального медицинского оборудования, то тесты на антигены достаточно просты. Их можно провести в кабинете у врача или даже на работе в медпункте. При этом самостоятельно купить такой тест в аптеке человек не сможет, они предназначены исключительно для использования в медучреждениях, на предприятиях, в спорторганизациях и пр.

К примеру, в преддверии зимнего сезона на горнолыжных курортах Сочи планируют оборудовать экспресс-лаборатории для выявления коронавируса. Действительно, использование экспресс-теста на антиген не требует массивного лабораторного оборудования. В этом заключается их отличительная черта. Если ПЦР-диагностика требует наличия дорогостоящего оборудования и высококвалифицированного персонала, то экспресс-тесты SD Biosensor Standard Q COVID-19 Ag не привязаны к лаборатории. Вместе с тем они практически не дают ложноположительных результатов.

То, что применение экспресс-тестов в современных условиях – объективная необходимость, все чаще понимают в крупных компаниях. Чтобы функционировать бесперебойно, исключив введение карантина, на стратегических предприятиях страны активно внедряют экспресс-тестирование.

Как сообщает директор по развитию компании «Уайт Продакт», экспресс-тесты SD Biosensor Standard Q COVID-19 Ag уже применяются в таких компаниях, как «Норильский никель», «Росэнергоатом», Трубиня Металлургическая компания (ТМК), «Сургутнефтегаз», Группа «Интер РАО», ООО «Мэйл. Ру Групп». Также во многих медицинских организациях, включая Центральную клиническую больницу Управления делами Президента, Центр диагностики и лечения им. Н.А. Семашко. И в спортивных организациях, среди которых Российский футбольный союз и федерация регби.

К слову, кубанские промышленники также проявляют интерес к экспресс-тестам. Многие готовы закупать их за свой счет для использования на предприятиях, чтобы не допустить вспышки коронавируса на производстве или избежать длительных больничных среди сотрудников, которые затягиваются, в том числе, из-за отсутствия в медучреждениях возможности оперативной диагностики на коронавирус.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

— **Анфиса, как вы считаете, популярный нынче детокс — это слепая дань моде или действительно эффективное оздоровление всего организма, жизненная необходимость?**

— Многие считают, что детокс не нужен организму, ничего не надо чистить, в организме все работает как надо и само себя чистит. О'кей, но при условии, что ты живешь в экологически чистом месте, что у тебя нет стрессов, потому что стрессы — это мощно, гормоны скачут, холестерин растет, все плохо. Все органы зажимаются, блокируются от стрессов элементарно. Если ты питаешься чистой едой, которую ты сам лично вырастил в огороде, и там нет никаких вредных элементов — ни ГМО и прочего, если ты дышишь чистым воздухом, регулярно делаешь физическую работу — вот тогда, возможно, твой организм будет как-то сам грамотно работать. Но мы все живем совсем не в таких условиях, соответственно, у нас накапливается куча всякого лишнего от стрессов, нервов, токсинов. И наивно полагать, что организм с этим справится, ну это смешно. Особенно с любовью к выпивке, например, и разгульным образом жизни. Ну не справляется организм.

— **Чтобы быть здоровым и счастливым, нужно заниматься собой. Это так?**

— Нужно о себе заботиться с юных лет, помогать своему организму функционировать в нужном ему режиме.

АНФИСА ЧЕХОВА:

«СЮДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ЕХАТЬ. И ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО»

Все хотят быть здоровыми, энергичными и выглядеть привлекательно и молодо. Очищение организма под контролем специалистов — действенный путь к красивой фигуре и здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — клинике «Кивач» разработана и уже более 20 лет применяется методика детоксикации организма — очищения на клеточном уровне. Известная российская теле- и радиоведущая, певица, киноактриса Анфиса Чехова, недавно побывавшая в «Киваче» рассказала, почему выбрала программу детокс и приехала в «Кивач» уже в четвертых раз.

И поэтому сюда имеет смысл ехать, можно и детям сюда ездить. И это надо делать обязательно, потому что, честно про себя скажу, прочищается голова очень сильно. Соответственно, за тем и нужно ехать в «Кивач», чтобы последующие несколько лет до нового приезда сюда ты жил веселым, бодреньким, чтобы у тебя поток мыслей был незамутненный, чистый, чтобы была кожа хорошая, фигура стройная и все члены в организме подвижные.

— **Возможности клиники позволяют проводить полную диагностику организма за короткий срок. А вы делали Check Up****?**

— Конечно, сюда приезжают не только за детоксом, сюда приезжают, если

есть проблемы бесплодия, стрессового характера, со здоровьем. Очень удобно, что за эту неделю, пока ты все равно голодаешь и тебе нечего делать, можно сделать полный Check Up**** своего организма, провериться, сходить ко всем врачам. Почему я люблю ходить в «Киваче» по врачам? Потому что в Москве ты тратишь по 2 часа только на дорогу. А в клинике ты тратишь на нее 2 минуты. И здесь за неделю, за две, за три — у кого как запущено здоровье и какие есть возможности, можно пролечить все свои хронические заболевания и сделать все, чтобы их не допустить.

— **Вы посещали «Кивач» уже несколько раз. Почему выбираете именно эту клинику?**



— Я за то, чтобы не лечить, когда уже все разваливается, а все-таки не допускать, чтобы все разваливалось. Вот я за это. Я за этим приехала в «Кивач» уже в четвертый раз, потому что не хочу быть старой больной женщиной, которая потом будет сюда приезжать, так как у нее организм отказывается дальше работать. Я хочу сюда приезжать только на профилактику.

KIVACH
CLINIC

ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP**



ANTI AGE*



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM. Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют идеальной модели Европейского фонда управления качеством.



* Клиника «Кивач», Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника», Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Не является публичной офертой. Реклама. Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г.



СЕМЕН СЛЕПАКОВ:

«ЗДЕСЬ МОЖНО АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ ЖИЗНИ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ, ПРИВЕСТИ СЕБЯ В ПОРЯДОК»

Где сейчас можно отдохнуть так, чтобы эффективно снять накопившуюся усталость, восстановить свое здоровье, душевный комфорт и повысить иммунитет? Известный российский бард, актер, сценарист и продюсер Семен Слепаков для этих целей выбрал карельский центр интегративной медицины — знаменитую клинику «Кивач». С невозмутимым лицом и присущим ему чувством юмора шоумен поделился своими впечатлениями о пребывании в клинике.

— **Семен, вы первый раз в Карелии?**

— Да. Я первый раз в Карелии. Так получилось, что, когда я был кавээнщиком, объездил всю Россию и СНГ, но почему-то в Карелии не был. Болел, может быть. Пропустил, в общем, Карелию. У вас очень красиво, здорово, душевно. Мне климат нравится летний: тепло, но не жарко. Мне очень нравится Карелия. Хотя неважно, нравится она мне или нет — она в принципе очень красивая, мое мнение просто объективно.

— **Когда вы впервые услышали о клинике «Кивач»?**

— Один мой товарищ все время рассказывал мне про «Кивач», как бы на-

мекая на то, что я уже начал плохо выглядеть. Говорил: «Пора, пора, Семен! Годы берут свое». Но я ездил, честно говоря, за границу пару раз на такие же точно мероприятия. И хочу сказать, что в клинике «Кивач» совершенно не хуже, чем там. А во многом даже лучше, потому что здесь учитываются какие-то особенности нашего менталитета. А что касается всяких процедур, оборудования и специалистов — опять же, качество ничем не уступает. И это не политинформация, просто так и есть. Если бы так не было, я бы не сказал.

— **Что о врачах клиники скажете?**



— Хорошие очень врачи. Все заботливые. Задает всякие вопросы. Когда ты им говоришь, что в Москве обследуешься у серьезного специалиста, они отвечают: «Нам все равно — мы все равно скажем, как мы думаем, никаких авторитетов у нас нет». Больше всего понравился травматолог. Я у него, правда, не был — мы с ним в баскетбол играли, и он получил травму во время игры. В общем, мы травмировали травматолога.

— **С вашей точки зрения, каковы основные причины ехать в «Кивач»?**

— Послушайте, я думал, что здесь все заточено только под потерю веса. Но я увидел, что сюда многие с детьми приезжают, есть различные программы: не только детокс, но и антистресс, укрепление иммунитета. Сюда можно поехать и абстрагироваться от жизни в большом городе, мегаполисе, привести себя в порядок, даже если ты не страдаешь избыточным весом. А если уж страдаешь, то тут вообще прямо скажу: «Тебе, дружок, уже в «Кивач» пора. «Кивач» по тебе плачет».

— **Планируете приехать в «Кивач» еще?**

— Приеду, конечно. Я же разжирею очень скоро опять. Я же приеду в Москву и начну сразу пить и объедаться. И я думаю, что недели через три вернусь.

FEEL IT*



CAPTAIN COOK

RADO
S W I T Z E R L A N D

ЭКСПЕРТ В МАТЕРИАЛАХ

TIME SQUARE

УЛ.КРАСНАЯ, 71/1, МЦ «КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, ТЦ «OZ МОЛЛ»

TMSQ.RU